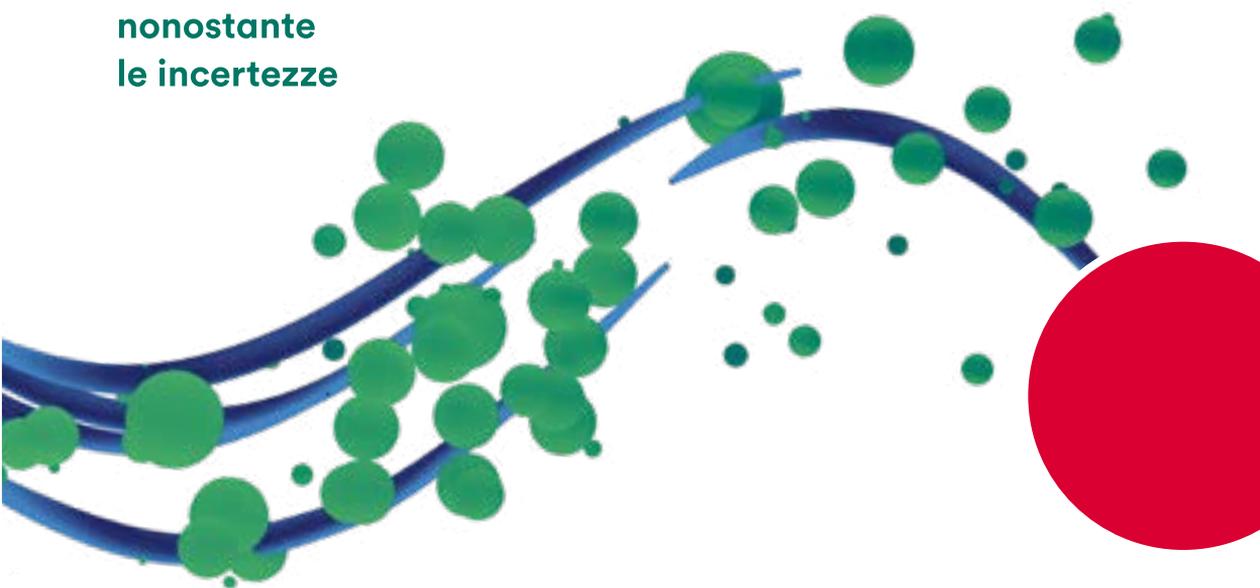


Rapporto  
Export 2018

# Keep calm & Made in Italy

Un mondo di  
possibilità per  
l'export italiano,  
nonostante  
le incertezze



**sace simest**  
•gruppo cdp•

# Keep calm & Made in Italy

Un mondo di possibilità per l'export  
italiano, nonostante le incertezze

Il Rapporto Export 2018 è stato realizzato dall'Ufficio Studi di SACE con il contributo dei colleghi della Comunicazione.

**Si ringraziano:**

Oxford Economics per il lavoro sul modello di previsione, la collega Veronica Quinto di SIMEST per l'approfondimento sugli investimenti, Giacomo Franchini di SupplHI e Andrea Ciccoli di The Level Group per i preziosi contributi sull'e-commerce.

---

# Keep calm & Made in Italy

**Un mondo di possibilità per l'export  
italiano, nonostante le incertezze**

Con il Rapporto Export 2018, SACE SIMEST offre alle imprese italiane una bussola per la conoscenza dei mercati internazionali, suggerendo le destinazioni più interessanti per il Made in Italy, da apprezzare, visto lo scenario incerto, con gli strumenti adeguati.

## **DA NON PERDERE:**

### **"Venti" favorevoli**

Le 15+5 geografie di opportunità che SACE SIMEST individua come destinazioni imprescindibili per le imprese italiane.

### **Un mondo a portata di click**

SACE SIMEST arricchisce gli strumenti online a disposizione delle imprese: oltre alla Risk&Export Map, che integra i profili di rischio e di opportunità per 190 Paesi, le aziende possono contare sul nuovo portale [sacesimest.it](http://sacesimest.it) per accedere all'offerta digitale di strumenti assicurativo-finanziari.

# Indice

Premessa	8
Executive Summary	10

## SGUARDO VIGILE, MA OTTIMISTA

1.1 Il cambio di passo	17
------------------------	----

1.2 Avanti con le good news, nonostante le tensioni crescenti	18
---	----

1.3 Il bicchiere mezzo pieno	20
------------------------------	----

1.4 Il bicchiere mezzo vuoto	28
------------------------------	----

Una misura al giorno contro l'Unione Europea

Export italiano e commercio internazionale: un confronto significativo

1.5 Un cauto ottimismo	37
------------------------	----

## L'EXPORT CHE VERRÀ

2.1 A vele spiegate	41
---------------------	----

2.2 Le geografie dell'export italiano	44
---------------------------------------	----

2.3 Tra lo sprint dei beni intermedi e la solidità dei beni d'investimento	48
--	----

Scenario alternativo: Trade war? Mr. Trump contro tutti

2.4 Where and why	53
-------------------	----

2.5 Investment Opportunity Index ed Export Opportunity Index	66
--	----

## "VENTI" FAVOREVOLI

3.1 Gli "irrinunciabili": 15 geografie prioritarie su cui puntare	71
---	----

3.2 Le "nuove promesse": 5 destinazioni per l'export Made in Italy	88
--	----

3.3 Irrinunciabili e nuove promesse: una scommessa da 143 miliardi di euro	95
--	----

Un mondo di opportunità a portata di click	98
--	----

## LE VIE DELL'EXPORT

4.1 La logistica dell'export	101
------------------------------	-----

4.2 Ed ecco verso noi venir per mare...	104
---	-----

Belt and Road Initiative: gli esportatori italiani hanno davvero qualcosa da guadagnarci?

4.3 E-commerce, le nuove regole del commercio internazionale	112
--	-----

4.4 Non solo fashion	113
----------------------	-----

SupplHi: un ecosistema digitale per l'incontro di domanda e offerta nell'impiantistica industriale

The Level Group: professionisti del digitale al servizio del Made in Italy

Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP: quali impatti sulle imprese clienti	128
--	-----

Appendice	132
-----------	-----

# Premessa

*“The only purpose of economic forecasts is to make astrology look respectable”.*

**John Kenneth Galbraith**

In un mondo dominato dall'incertezza non sorprende che l'esercizio del fare previsioni venga messo a dura prova. Qualunque sia il metodo o il modello adottato, e con la consapevolezza dei limiti intrinseci dello stesso, crediamo che il compito di tentare di cogliere indizi e costruire scenari per leggere il prossimo futuro sia oggi ancora più importante. Non dobbiamo rinunciare al tentativo di immaginarci il mondo che verrà, piuttosto dobbiamo pensare a più futuri possibili, osservandone criticità e segnali – non solo economici – da diverse angolature.

La prima regola per chi vuole prevedere trend e comportamenti è quella di non scambiare il rumore per segnale e andare oltre l'apparenza. Applicare questa logica all'osservazione delle dinamiche economico-finanziarie e geopolitiche globali significa innanzitutto distinguere tra falsi allarmi e pericoli reali. L'istantaneità e pervasività con cui qualunque “cattiva” notizia arriva a destinazione ne amplifica gli effetti e le reazioni, salvo ridimensionarne la portata magari a distanza di pochi giorni o settimane. Al contrario, le buone notizie non godono della medesima attenzione e a volte finiscono col passare quasi inosservate: circondati dal negativo, sollecitati da un pessimismo costante, finiamo con l'assumere questa cifra nell'interpretazione di gran parte dei fenomeni.

Cambiando l'angolo di osservazione, la realtà assume altri connotati. Incertezza e volatilità sono sì una costante del racconto quotidiano, ma esse dipendono anche dalla rapidità con cui si muovono

idee, decisioni, tecnologia, progetti, e si riposizionano merci e denaro. In altre parole, sono l'effetto del ritmo del cambiamento che ci impone il mondo attuale. Dobbiamo abituarci a considerarle la nuova normalità.

L'aumento del rischio geopolitico globale che ne è seguito negli ultimi due decenni deriva dalla rottura di pregressi equilibri nelle tradizionali democrazie e dal progressivo avanzare di tendenze autocratiche in alcuni Paesi emergenti e in alcune economie avanzate.

L'oggettivo ridisegno della mappa geopolitica mondiale – intesa come sistema di alleanze e aree di influenza – è certamente in atto, ma dobbiamo riconoscere che i tempi della storia vanno ben oltre il nostro orizzonte di osservazione.

L'approccio multilaterale e di apertura dei mercati, che ha caratterizzato il mondo dopo la caduta del Muro di Berlino e generato crescita, tanto nei Paesi avanzati quanto in quelli emergenti, ha anche creato forme di neo-colonialismo economico e distorsioni in termini di avanzi e disavanzi commerciali che hanno prodotto rigurgiti di nazionalismo economico. Se è vero che questa “Seconda

Guerra Fredda” appare irregolare, non ritualizzata e di movimento, accompagnandosi a minacce di rinegoziazioni di trattati e imposizioni di dazi e sanzioni, è altrettanto vero che molti di questi annunci sono funzionali all'avvio dei successivi processi negoziali. Non a caso lo scenario di *escalation* protezionistica presenta una probabilità circoscritta al 5-10%. Nei fatti, nessuno avrebbe da guadagnarci.

Quello che pesa sullo scenario di medio termine è invece il debito. L'auspicato *de-risking* è ancora ben lungi dall'essere una realtà (lo stock di debito rappresenta il 318% del Pil mondiale), con le imprese private dei mercati emergenti che hanno triplicato la propria esposizione sul sistema rispetto al periodo pre-crisi.

Il nostro sguardo rimane quindi vigile, ma ottimista. Siamo ancora in una fase di espansione del ciclo economico, che riteniamo continuerà almeno per quest'anno e per il prossimo. La crescita mondiale si è attestata al 3,8% nel 2017 e proseguirà su livelli analoghi nel 2018-2019, trainata dalla ripresa degli investimenti. Il commercio internazionale di beni è aumentato del 4,7% lo scorso anno e si stima un +4,4% anche per il 2018.

L'Unione Europea, che si è proposta come paladina del libero scambio, ha siglato e sta discutendo nuovi accordi commerciali (con Canada, Messico, Giappone, ma anche India, Paesi Asean e Mercosur) con l'obiettivo di eliminare la maggior parte delle barriere che gravano sulle imprese del Vecchio Continente. Si tratta di mercati con oltre 2,5 miliardi di consumatori potenziali che già oggi rappresentano oltre il 7% dell'export italiano. Un export che, dalla crisi del 2008, è stato in grado di riadattarsi, migliorando la qualità delle proprie merci, aumentando la propria specializzazione, ri-orientandosi sui mercati a maggior domanda e rendendosi meno sensibile alla variazione del tasso di cambio.

Non dimentichiamolo. Quel poco di ripresa che l'Italia ha registrato negli ultimi anni si deve agli straordinari risultati dell'export: 6,4 punti di crescita di Pil dal 2010 al 2017 sono la misura del coraggio e della capacità delle imprese italiane di competere sui mercati internazionali. Manteniamo alta l'attenzione su questo motore di crescita, che anche nei prossimi anni potrà darci soddisfazioni (+5,8% previsto nel 2018, +4,5% in media all'anno nel triennio successivo).

Noi di SACE SIMEST, Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo Cassa depositi e prestiti, abbiamo il privilegio di essere al loro fianco. Con oltre 25 miliardi di euro di finanziamenti, garanzie ed *equity* erogati nel 2017 (+41% rispetto all'anno precedente) abbiamo dato una spinta importante alla crescita del Made in Italy nel mondo. Insieme a loro siamo fieri di aver contribuito a generare 52 miliardi di euro di maggior fatturato e a sostenere oltre 220 mila posti di lavoro nel nostro Paese.

**Roberta Marracino**  
Direttore Area Studi e Comunicazione di SACE

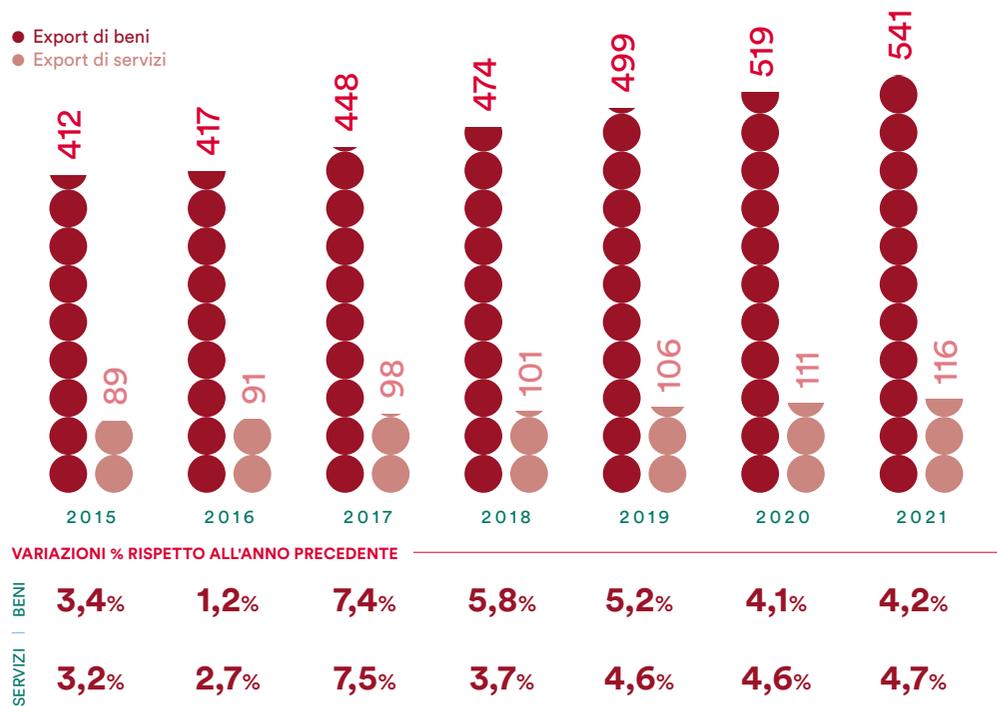
# Executive Summary

## Uno sguardo vigile, ma ottimista: l'export continua a crescere nonostante l'incertezza

Dopo una performance brillante nel 2017 con una crescita di 31 miliardi di euro dell'export di beni, le esportazioni italiane continueranno ad avanzare quest'anno del 5,8% e del 4,5% medio

nel triennio 2019-2021 (Fig. 1), tra la conferma di rassicuranti *known known* e la persistenza di molteplici *known unknown*.

Fig. 1 Esportazioni italiane di beni e servizi (miliardi di euro)

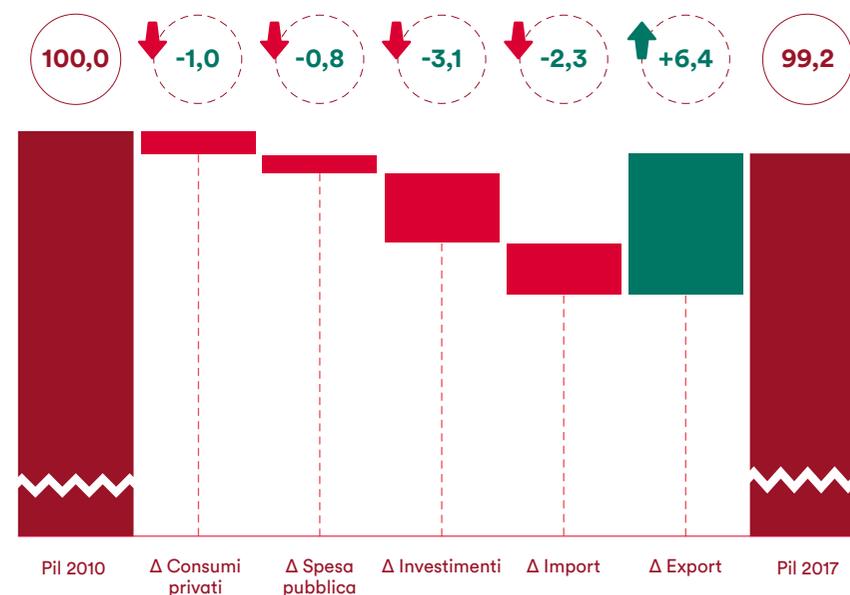


Fonte: Istat, Ocse e SACE

Quattro sono le cose che sappiamo con certezza (*known known*). In primo luogo, sappiamo che **gli investimenti sono ripartiti**, accompagnati dal recupero del prezzo di diverse materie prime, e che **gli accordi commerciali dell'Unione Europea aiuteranno a mantenere lo sguardo aperto** sia a ovest (Canada, Messico,

Mercosur) che a est (Giappone, India, Asean). Sappiamo anche che il **Made in Italy ha continuato a orientarsi verso comparti a più alto valore aggiunto** e meno soggetti alla concorrenza di prezzo. Inoltre, sappiamo che la proiezione internazionale delle imprese italiane rappresenta più che mai un patrimonio nazionale; negli ultimi sette anni, infatti, **l'export ha fornito l'unico apporto positivo alla crescita economica del Paese**: senza il contributo dell'export, il Pil italiano sarebbe inferiore di oltre sei punti percentuali (Fig. 2).

Fig. 2 Contributi alla crescita del Pil, 2010-2017 (indice 2010=100, var %)

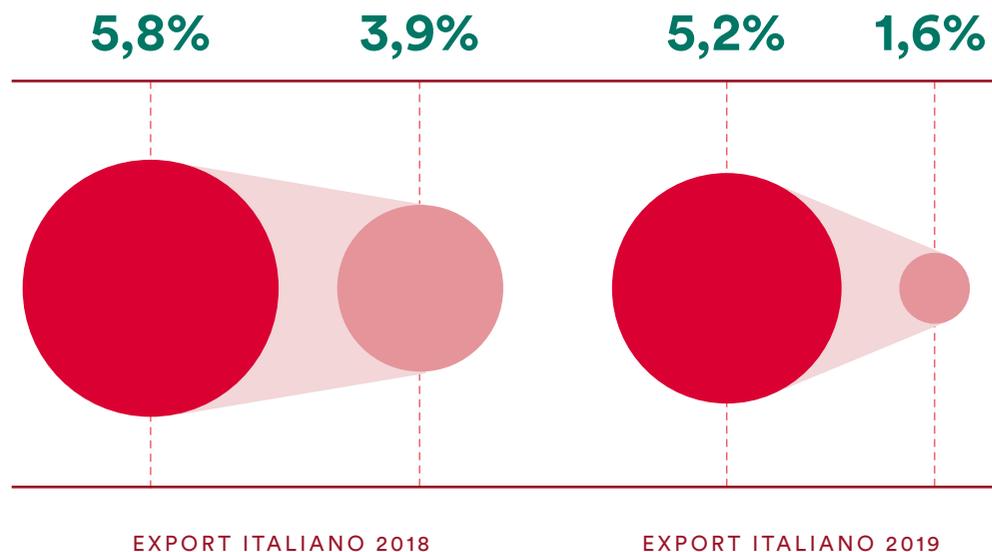


Fonte: elaborazione SACE su dati Istat

Tra le cose che sappiamo di non sapere (*known unknown*) e che rappresentano una discreta fonte di incertezza, rientrano gli effetti del protezionismo, il cambio euro/dollaro e l'evoluzione delle catene globali del valore. L'introduzione di nuovi dazi e sanzioni e le sue conseguenze potranno pesare sulle performance future dell'export italiano verso il mondo; **uno scenario di escalation** di queste misure e di deterioramento della fiducia tra gli

operatori **provocherebbe un calo di quasi 2 punti percentuali rispetto alla crescita prevista per il 2018 e di ben 3,6 punti percentuali nel 2019**, anno in cui l'export si manterrebbe positivo, ma solo dell'1,6% (Fig. 3).

**Fig. 3** Tasso di crescita dell'export italiano nello scenario base e nello scenario alternativo, 2018 e 2019 (var. %)



● Scenario base  
● Scenario alternativo

Fonte: SACE

**L'andamento del cambio euro/dollaro rappresenta un'incognita**, seppur al momento non preoccupante, almeno fino alla "soglia del dolore" di 1,30, sopra la quale la competitività di prezzo peserebbe sui nostri beni. Inoltre, **l'evoluzione delle catene globali del valore appare incerta** per il ritorno alla ribalta delle politiche di *import substitution* attraverso i programmi "Make-in" adottati in Cina, India, ma anche negli Stati Uniti:

questi mercati domanderanno più macchinari e si confermano quindi come prioritari per l'export, ma gli stessi produttori di meccanica strumentale dovranno confrontarsi con standard e interlocutori diversi rispetto a prima.

## Le geografie dell'export italiano: su quali puntare

Le geografie trainanti per il nostro export nel 2017 sono state l'Asia, l'Europa emergente e le Americhe, che continueranno a correre più velocemente delle altre anche nel 2018, con tassi medi tra il 7% e l'8%. Si attende un recupero da Brasile (+7,3%) e Russia (+5,7% dopo il +19,3% del 2017), pur con tutte le cautele legate a Mosca per il tema delle sanzioni. Oltre a Cina e India, i mercati Asean continuano ad avanzare a ritmi significativi, mentre in Medio Oriente e Nord Africa l'export crescerà più che nel 2017 (+4,7% vs +1,2% dell'anno scorso).

**Le 15 geografie di opportunità** identificate nel Rapporto Export 2017, che lo scorso anno hanno

generato 95 miliardi di euro di export (in crescita di 10 miliardi sul 2016) e che restano prioritarie in un'ottica di lungo periodo, **rimangono confermate anche per il 2018.**

**A queste aggiungiamo 5 promesse** con un ampio potenziale: **Colombia, Filippine, Marocco, Senegal e Turchia.** Questi 20 Paesi contribuiranno per oltre un terzo del maggiore export tra il 2018 e il 2021.

## Le vie dell'export: il gap da colmare sulle infrastrutture, convenzionali e non

Per raggiungere i mercati che contano e diversificare i rischi è necessario che le dotazioni infrastrutturali riguardanti sia le reti fisiche che quelle digitali siano adeguate. Diversi indicatori mostrano un ritardo dell'Italia rispetto ai principali concorrenti nei sistemi di trasporto delle merci, **un divario in termini di qualità della logistica che ci costa circa 70 miliardi di euro di "export perduto"**, ovvero l'export che si potrebbe recuperare se l'Italia colmasse il gap logistico con la Germania. Le infrastrutture dedicate al trasporto marittimo, che rappresenta il secondo vettore delle esportazioni italiane dopo quello su terra soprattutto verso i mercati extra-Ue, hanno beneficiato soltanto del 2% degli investimenti complessivi in logistica nel periodo 2013-2017,

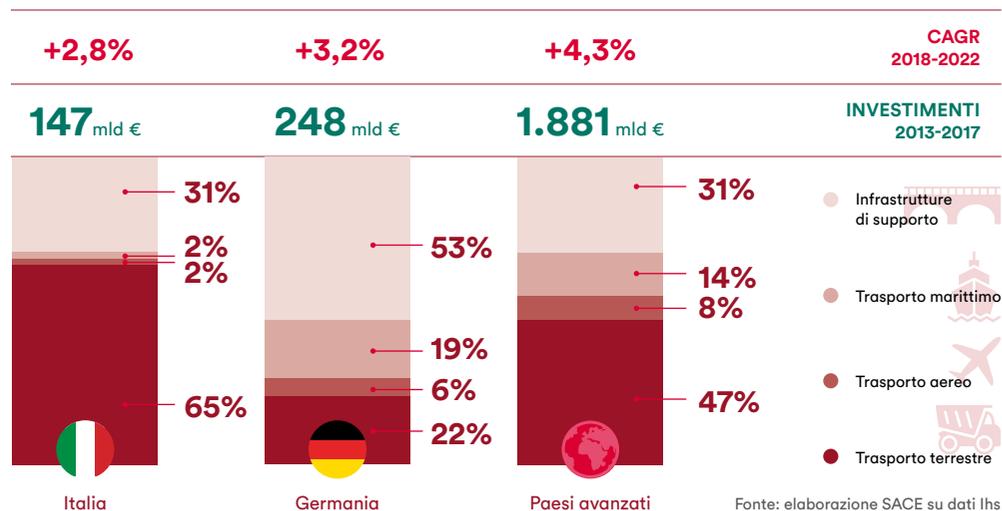
ben al di sotto dei Paesi che occupano la parte alta della classifica, come la Germania, che investono di più non solo nel mare, ma anche nelle infrastrutture di supporto a terra. **Per un'economia che basa più del 30% del proprio Pil sull'export, investire in infrastrutture di trasporto è condizione indispensabile di competitività**; eppure gli investimenti infrastrutturali italiani continueranno a crescere, anche in futuro, meno della media dei Paesi avanzati (Fig. 4), nonostante alcuni passi

verso una "rivoluzione" del sistema logistico nazionale siano già stati fatti.

Anche le reti digitali – e in particolare l'e-commerce – che rappresentano uno strumento di prossimità tra imprese, catene del valore e geografie di domanda, vedono un certo ritardo del Made in Italy: **il mercato e-commerce italiano, sia B2C che B2B, ha un peso ancora troppo poco rilevante nel mondo** (il 4,5% e il 4,6%, rispettivamente) e non riesce a tenere il passo

non solo con i colossi cinesi e statunitensi, ma anche con i vicini europei. Vi è, tuttavia, una diffusa consapevolezza dell'importanza del commercio online per la competitività e l'internazionalizzazione delle imprese, non solo di quelle a vocazione digitale, ma soprattutto di quelle tradizionali che intendono fare il salto, aggirando gli impedimenti della dimensione aziendale e della prossimità fisica. **Nel "mondo digitale", lo spazio per il Made in Italy è enorme**: un approccio all'e-commerce più coraggioso da parte delle imprese italiane potrebbe, nei prossimi anni, dare uno stimolo ulteriore alla già vivace dinamica di crescita del nostro export.

Fig. 4 Investimenti in logistica in Italia, in Germania e nei Paesi avanzati per settore, 2013-2017 e crescita media annua 2018-2022



C 1

.1

## Il cambio di passo

# Sguardo vigile, ma ottimista

**L'attività economica mondiale nel 2017 ha superato le attese, raccogliendo il contributo positivo di circa 120 economie, rappresentative di tre quarti del Pil del pianeta.** La crescita si è attestata al 3,8%<sup>1</sup>, il miglior risultato dal 2011. Le politiche economiche accomodanti, le condizioni finanziarie positive,

la fiducia crescente di consumatori e imprese e la lieve e graduale ripresa dei prezzi delle materie prime sono alcuni dei fattori principali che hanno favorito questa dinamica. **Questo quadro si è riflesso sull'andamento degli scambi globali di beni<sup>2</sup> (+4,7%<sup>3</sup>),** che hanno beneficiato sia della riaccelerazione degli investimenti<sup>4</sup> sia dell'incremento della produzione manifatturiera in Asia.

1. Fmi.  
2. Ocse. Si è assistito a un aumento delle importazioni sia nelle economie avanzate sia in quelle emergenti. La ripresa ha riguardato anche il commercio di servizi, sebbene a un ritmo più lento.  
3. Omc.

4. Fmi. Il commercio mondiale include principalmente beni di investimento: meccanica strumentale e mezzi di trasporto rappresentano il 40% del totale. Il rimbalzo ciclico degli investimenti osservato a partire dalla seconda metà del 2016 ha infatti contribuito all'accelerazione degli scambi di meccanica strumentale, elettronica e semiconduttori. Il principale vincolo alla crescita del commercio osservato tra il 2012 e il 2016, è riconducibile alla debolezza dell'attività economica, in particolare degli investimenti. Questa dinamica sarebbe in grado di spiegare l'80% del calo osservato nel ritmo di crescita del volume degli scambi nel 2012-16 (in media del 2,2%) rispetto al 2003-07 (8%).

# .2

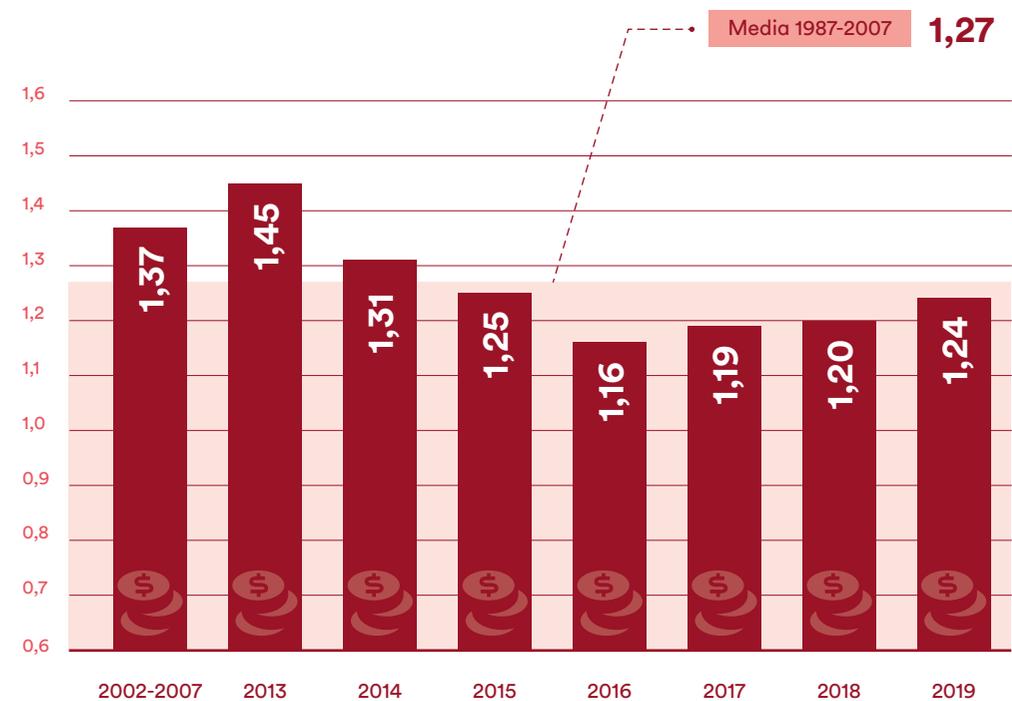
## Avanti con le good news, nonostante le tensioni crescenti

Per l'anno in corso e per il prossimo è prevista un'ulteriore accelerazione dell'economia mondiale (+3,9%)<sup>5</sup>, nonostante si rilevino tuttora alcuni rischi al ribasso, tra cui possibili tensioni finanziarie, nuove spinte protezionistiche (già manifestatesi in corso d'anno) e rischi geopolitici. Il miglioramento delle prospettive di crescita nel breve termine continuerà a stimolare la formazione di capitale e, di conseguenza, il commercio. Permangono, tuttavia, alcuni dubbi circa la robustezza di tale ciclo degli investimenti, la cui intensità è più debole di quanto osservato in passato (Fig. 1.1).

Questo è in parte conseguenza degli effetti della crisi globale sui bilanci pubblici che, ancora oggi, non sono del tutto svaniti. In particolare, la riduzione dei margini di manovra fiscale degli Stati si è tradotta in una minore spesa per investimenti infrastrutturali, i quali, a loro volta, svolgono una funzione di stimolo per gli investimenti privati. Questi ultimi risultano ancora frenati dallo scarso credito che gli istituti bancari concedono

essendo tuttora impegnati a rafforzare i propri bilanci. Nei mercati emergenti, il calo del prezzo del petrolio e la conseguente riduzione delle entrate statali, ha costretto i Paesi con economie poco diversificate a tagliare la spesa pubblica con un effetto negativo sulla domanda aggregata, specie dal lato degli investimenti. **Nonostante resti improbabile un'intensità degli investimenti a livelli pre-crisi, il contesto globale continua a mostrare segni di miglioramento.** In questo quadro, la crescita del commercio mondiale, pur rimanendo su ritmi, in media, superiori al 4%<sup>6</sup>, sarà quindi più moderata nel biennio 2018-2019.

Fig. 1.1 Investimenti su Pil\* (%)



\*Investimenti fissi lordi e Pil a prezzi costanti nei Paesi Ocse, Brasile, Cina, Taiwan, Hong Kong, India, Indonesia, Malaysia, Filippine, Russia, Singapore, Sudafrica, Thailandia e Vietnam.

Fonte: Ocse

5. Fmi.

6. Le previsioni dell'Omc segnalano un incremento del 4,4% nel 2018 e del 4% nel 2019. Tuttavia, in considerazione dell'incertezza associata in primo luogo alle politiche commerciali, l'Omc ha individuato un range di crescita tra il 3,1% e il 5,5% per il 2018.

# .3

## Il bicchiere mezzo pieno

Il consolidamento della crescita globale e la ripresa degli investimenti, seppure con le cautele sopra menzionate, potranno sostenere l'evoluzione degli scambi mondiali nei prossimi anni, con benefici per le imprese italiane internazionalizzate. **Ulteriore elemento di stimolo potrebbero essere i nuovi accordi commerciali siglati dall'Unione Europea.** Infine, la minore sensibilità al tasso di cambio euro/dollaro, la qualità dei nostri prodotti



### Unione Europea: free trade state of mind

In un contesto in cui il multilateralismo sembra in crisi, sono stati siglati diversi importanti accordi di libero scambio e alcuni di essi hanno visto l'Europa protagonista con l'obiettivo di eliminare la maggior parte delle barriere che gravano sulle imprese del Vecchio Continente. **L'Ue ha infatti sottoscritto nel 2017 un accordo con il Canada, è vicina a concluderne uno con il Giappone e uno con il Messico e ne sta negoziando di nuovi con altri importanti Paesi partner.** Tra questi vi sono India, Paesi Asean (Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Thailandia, Singapore e Vietnam<sup>7</sup>) e Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, più il Venezuela al momento sospeso). Si tratta di geografie che contano circa 2,5 miliardi di abitanti e un peso per l'export italiano superiore al 7% (Fig. 1.2).

e la flessibilità mostrata dalle nostre esportazioni (sia in termini di composizione settoriale sia in termini di mercati di destinazione) continueranno a rappresentare elementi di solidità del nostro export.

**Ci aspettiamo quindi che la conclusione di questi accordi possa favorire anche le esportazioni del Bel Paese.**

Inoltre, attendono di entrare in vigore alcuni accordi già finalizzati come gli *Economic Partnership Agreement* con i Paesi dell'*East African Community* e dell'*Africa occidentale* e i *Free Trade Agreement* con Singapore e Vietnam, geografie che contano oltre 600 milioni di consumatori e che sono destinatarie di oltre l'1% dell'export italiano.

7. Con questi due ultimi Paesi vi sono accordi già finalizzati che attendono di entrare in vigore.

Fig. 1.2 L'Ue "a caccia" di nuovi partner: principali negoziazioni

	Consumatori potenziali = x200 mln = x100 mln	Peso per l'export italiano = 7,1%	Crescita export italiano (2017 vs 2016)
CANADA	36,3	0,9%	+6,5%
MESSICO	127,5	0,9%	+15,1%
GIAPPONE	127,0	1,5%	+9,0%
INDIA	1.309,3	0,8%	+9,3%
ASEAN	637,4	1,8%	+10,2%
MERCOSUR	291,1	1,2%	+15,4%
TOTALE	2.528,6	7,1%	

Fonte: Banca Mondiale, Istat

STATO  
CONTRATTAZIONI



Conclude



Prossime alla  
conclusione



In corso

Uno sforzo cooperativo multilaterale rimane tuttavia decisivo per il rafforzamento della crescita mondiale e al fine

di garantire che i benefici del progresso tecnologico e dell'integrazione economica globale siano condivisi in modo più ampio.

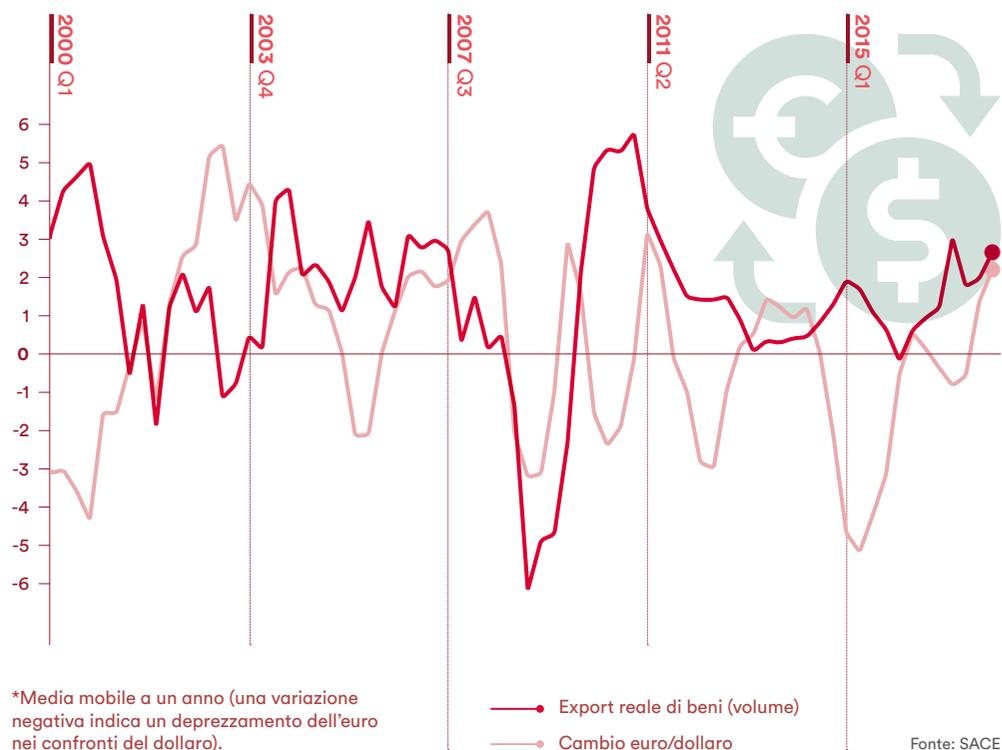


## Euro forte: alcuni miti da sfatare

L'andamento dell'export italiano è condizionato dal prezzo dei nostri prodotti rispetto a quelli della concorrenza e dal potere di acquisto dei consumatori nei mercati di destinazione. Questo vale soprattutto in quei Paesi che utilizzano valute diverse dall'euro e che risentono, quindi, delle oscillazioni dei rispettivi tassi di cambio. In generale, **circa il 60% dell'export italiano di beni è indirizzato verso mercati al di fuori dell'area Euro, con gli Stati Uniti primo mercato di destinazione (9% del totale).**

Dall'analisi delle variazioni trimestrali dell'export italiano e di quelle del tasso di cambio euro/dollaro si conferma che **a un deprezzamento dell'euro nei confronti del dollaro si accompagna spesso un aumento dell'export italiano** e viceversa nel caso in cui si verifichi un apprezzamento<sup>8</sup> (Fig. 1.3).

Fig. 1.3 Andamento export italiano reale e cambio euro/dollaro\* (var. %)

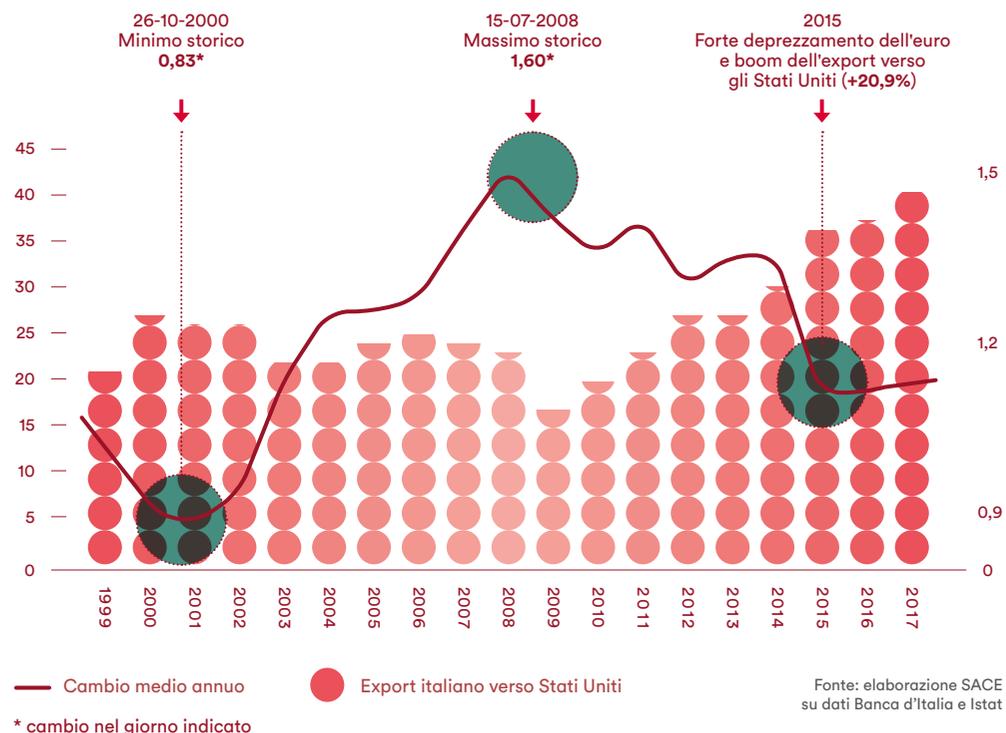


8. Il cambio euro/dollaro influenza l'export italiano verso molte destinazioni, non solo gli Usa. Questo perché le valute di molti Paesi sono ancorate, completamente o parzialmente, al dollaro, valuta di riserva internazionale. La vendita dei nostri prodotti, infatti, può essere regolata in dollari anche quando destinata a mercati extra-Ue diversi dagli Stati Uniti.  
9. Tale valore coincide con quello identificato da uno studio di Oxford Economics ("Pain of leaving Euro would be bigger than reforming", 2017), che indica in 1,30 dollari per euro la "soglia del dolore" oltre la quale le imprese italiane subirebbero una perdita di competitività sui mercati internazionali.

In particolare, analizzando le esportazioni italiane verso i principali partner commerciali extra-Ue dal 2000 al 2017, **un apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro del 10% è associato a una riduzione del volume delle esportazioni dell'1,6%.** Tuttavia, tale elasticità è maggiore per valori superiori del cambio. In particolare, **oltre quota 1,30 dollari per euro<sup>9</sup>, la riduzione dell'export è del 2,8%: il nostro export è più "sensibile" quando si trova in una condizione di bassa competitività rispetto ai beni**

**venduti in dollari.** Se è vero che il rapporto euro/dollaro gioca un ruolo importante per la vendita dei beni Made in Italy all'estero, vi sono alcuni buoni motivi per non preoccuparsi troppo della debolezza del dollaro. In primis, vi sono elementi per credere che la suddetta "soglia del dolore" non verrà nuovamente raggiunta in un futuro prossimo. In secondo luogo, se da una parte il cambio favorevole ha incentivato le vendite italiane verso il mercato americano nel 2015 (+21%), dall'altra, le nostre esportazioni verso gli Stati Uniti sono aumentate anche lo scorso anno (+10%), superando i 40 miliardi di euro, nonostante l'apprezzamento dell'euro<sup>10</sup> (Fig. 1.4). Inoltre, nei prossimi anni la politica fiscale espansiva statunitense incoraggerà consumi, investimenti e, verosimilmente, anche la domanda di beni importati.

Fig. 1.4 Export italiano verso gli Stati Uniti (miliardi di euro) ed evoluzione del tasso di cambio medio annuo euro/dollaro



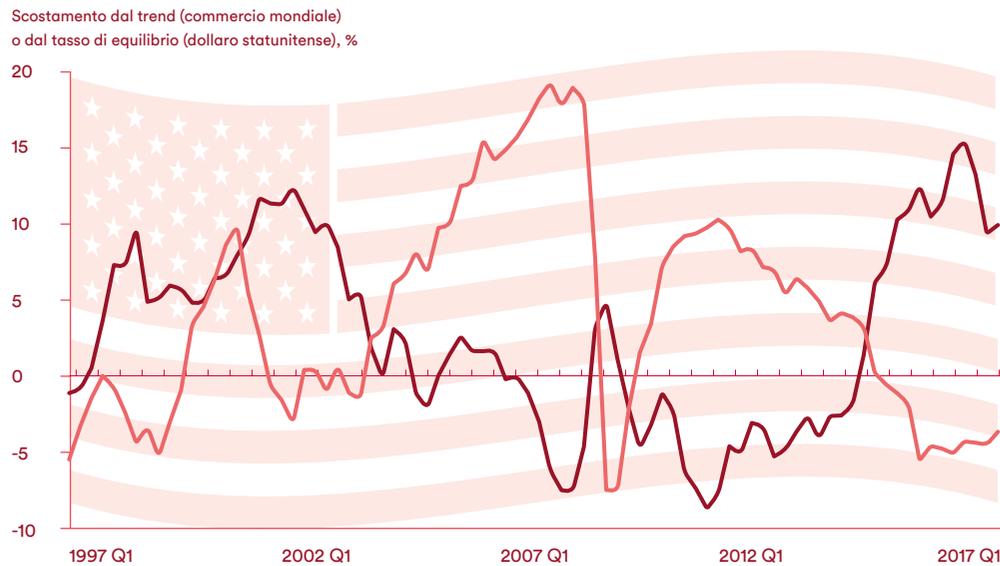
10. Va tuttavia evidenziato che gli effetti del cambio possono essere ritardati nel tempo, mentre la crescita della domanda interna statunitense ha subito fornito il suo contributo.

Ulteriore buona notizia è che tale legame export/cambio è divenuto molto più debole negli anni successivi alla crisi economica, probabilmente anche grazie al progressivo miglioramento della qualità media del nostro export (cfr. infra “La qualità del Made in Italy”). Più in generale, al di là della relazione con l'export italiano, **esiste un legame tra la debolezza del dollaro e l'aumento del commercio internazionale** (Fig. 1.5).

Grazie al suo ruolo di “valuta dominante”, in termini di peso sulla fatturazione legata agli scambi globali<sup>11</sup>, è infatti lecito aspettarsi che un suo apprezzamento o deprezzamento abbia un'influenza sulla crescita degli scambi mondiali. In particolare, il Fmi stima che un rafforzamento dell'1% del dollaro

determini una diminuzione dei volumi degli scambi commerciali compresa tra lo 0,6% e lo 0,8%<sup>12</sup>. Al contrario, Oxford Economics prevede che il deprezzamento del dollaro (osservato a partire dal primo trimestre del 2017 e pari all'8%) sia in grado di produrre un incremento del commercio globale superiore al 3%<sup>13</sup>. Una parte di questo effetto si sarebbe già verificata durante l'anno appena trascorso, ma almeno la metà dell'impatto dovrebbe essere osservata quest'anno e nel prossimo.

Fig. 1.5 Commercio mondiale e dollaro statunitense



\* Dollaro statunitense: scostamento del tasso di cambio effettivo reale (*Real Effective Exchange Rate – Reer*) rispetto al tasso di equilibrio (*Behavioural Equilibrium Exchange Rate – Beer*).  
\*\* Commercio mondiale detrendizzato.

● Dollaro statunitense\*  
● Commercio mondiale\*\*

Fonte: elaborazione Oxford Economics

11. Le importazioni degli Stati Uniti rappresentano circa il 10% del totale mondiale, tuttavia il dollaro è utilizzato in oltre il 40% della fatturazione.

12. Fmi, “Global Trade and the Dollar”, 2017.

13. Oxford Economics, “Dollar weakness: a free lunch for global trade”, 2018.

Altrettanto interessante è il legame tra l'andamento della valuta statunitense e le condizioni di credito offerte per il finanziamento del capitale circolante. Secondo la Banca dei Regolamenti Internazionali<sup>14</sup>, un dollaro più debole contribuisce a rendere più

favorevoli le condizioni di finanziamento e quindi a rafforzare l'attività delle catene globali del valore (Cgv), dal momento che circa l'80% del credito associato al commercio globale è denominato in dollari<sup>15</sup>. **L'indebolimento della valuta americana può quindi sì determinare una minore competitività di prezzo delle merci espresse in euro, ma rappresenta anche un boost alla crescita degli scambi e un fattore capace di migliorare le condizioni di finanziamento.**



## La qualità del Made in Italy

Dagli inizi del nuovo millennio la crescente competizione legata ai bassi costi di produzione di alcuni Paesi emergenti (Cina in primis) ha spinto le economie più sviluppate a spostare le strategie di export su altri fattori quali il brand, la qualità, la rete di distribuzione e i servizi post-vendita. In particolare, **le imprese italiane hanno cercato di adeguarsi a un ambiente esterno in rapida evoluzione, puntando sull'upgrading qualitativo delle proprie merci per migliorare i ricavi da export e la produttività.**

Ma come si può misurare la qualità? La qualità è una caratteristica difficilmente osservabile in un bene e, come tale, deve essere stimata. Comunemente si è soliti associare un prezzo relativo più elevato a prodotti di qualità

superiore. **I valori medi unitari delle esportazioni<sup>16</sup>**, ossia la media dei prezzi esteri per diverse categorie di prodotti, **sono solo una misura imperfetta della qualità**, in quanto le loro variazioni sono anche influenzate da altre variabili quali le differenze nei costi di produzione (o strategie di prezzo), i cambiamenti di composizione merceologica degli acquisti dall'estero, così come gli shock di domanda e offerta, come ad esempio rispettivamente, la variazione di barriere tariffarie e non e l'innovazione tecnologica. Al fine di valutare la qualità delle nostre esportazioni nel tempo, al netto di queste variabili che influenzano i valori medi unitari pur non riferendosi a cambiamenti qualitativi dei nostri beni, è stata quindi replicata una metodologia di stima<sup>17</sup> in cui **la qualità è espressa in un indice<sup>18</sup>** calcolato a partire dai valori medi unitari, ma che tiene anche conto di fattori quali la domanda nei mercati di destinazione, la distanza geografica di questi dall'Italia, l'esistenza di accordi commerciali e le variazioni nei costi di produzione. Dalla crisi finanziaria del 2008 a oggi, **l'export italiano è stato in grado di adattarsi, sia in termini di composizione delle imprese esportatrici, passando da un elevato numero di piccoli esportatori a imprese medio-grandi,**

14. Bri, “Exchange rates and the working capital channel of trade fluctuations”, 2018.

15. Bri e Omc.

16. I valori medi unitari sono definiti come il rapporto tra il valore delle esportazioni e le quantità esportate.

17. Omc, “Export Quality in Advanced and Developing Economies: Evidence From a New Dataset”, 2015.

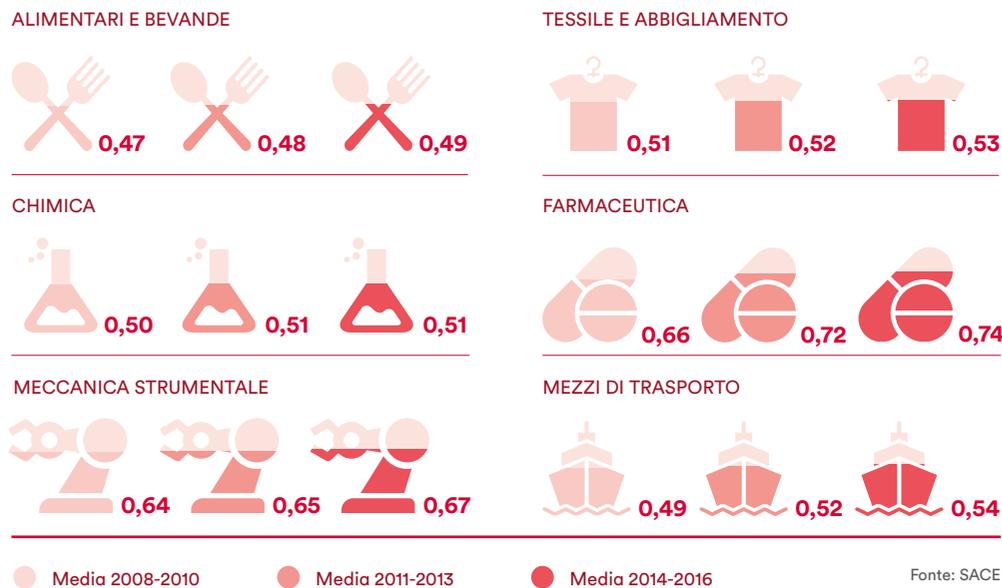
18. L'indice va da un minimo di 0 a un valore superiore all'unità, che rappresenta il 90-esimo percentile della distribuzione.

Nella sua costruzione sono state considerate le esportazioni italiane dal 1992 al 2016 in 38 Paesi, rappresentanti il 75% dell'export totale italiano nel 2016, e in 14 diversi settori produttivi.

sia sotto il profilo della specializzazione settoriale, orientandosi verso comparti a più alto valore aggiunto e meno soggetti alla concorrenza di prezzo dei mercati emergenti. È il caso del settore della meccanica strumentale, il cui indice di qualità è passato da una media di 0,64 nel periodo 2008-2010 a 0,67 nel 2014-2016, ma anche della farmaceutica (da 0,66 a 0,74), e dei mezzi di trasporto (da 0,49 a 0,54). L'aumento di qualità è però presente anche

in settori quali tessile e abbigliamento e materiali da costruzione, una prova di come anche sui beni soggetti a intensa competitività di prezzo gli esportatori italiani siano riusciti ad aumentare il livello qualitativo delle esportazioni (Fig. 1.6).

Fig. 1.6 Evoluzione dell'indice di qualità delle esportazioni italiane per settore



### Quanto è flessibile il nostro export?

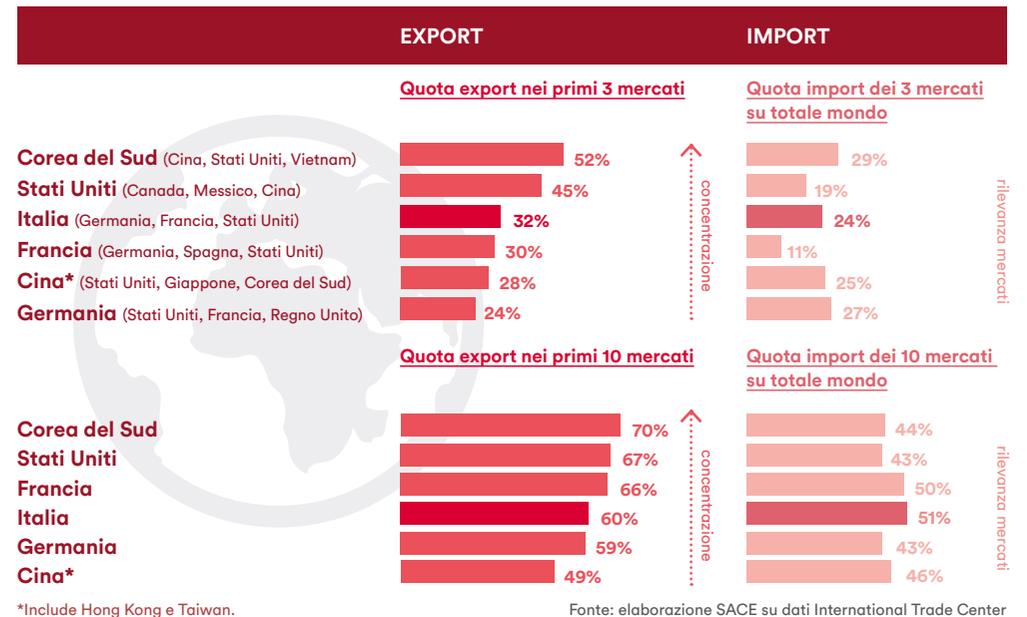
L'export italiano sconta una dipendenza superiore rispetto ai competitor nei confronti dei primi tre mercati di sbocco: Germania, Francia e Stati Uniti rappresentano storicamente un terzo delle nostre esportazioni di beni in termini di valore. Le prime tre destinazioni dell'export tedesco, per avere un'idea, non superano il 25%, ma se guardiamo ad altri Paesi non siamo così distanti.

Curiosamente, però, dal quarto mercato in giù siamo più "fantasiosi" degli altri: la quota totalizzata dai primi dieci mercati di destinazione dei beni italiani è il 60%, pressoché identica a quella tedesca. Abbiamo incluso nel campione,

oltre a Germania, Francia, Stati Uniti e Cina anche la Corea del Sud, che esporta per buona parte beni simili ai nostri e ha dovuto sviluppare in questi decenni una piattaforma logistica diversa, non avendo altro accesso al mondo che via mare o via cielo, quindi attraverso vettori con la massima flessibilità di destinazione. L'export sudcoreano rimane concentrato per il 52% sui primi tre mercati (Cina, Stati Uniti e Vietnam). È quindi probabile che l'infrastruttura conti, ma conti anche – o soprattutto – la

specializzazione settoriale, la capacità di penetrare mercati ad alta intensità di domanda e tutte le note considerazioni sulla "fantasia" delle nostre imprese. Ironicamente, i due Paesi che appaiono più intensamente ingaggiati nelle recenti dispute commerciali, Stati Uniti e Cina, presentano anche una concentrazione complessiva dell'export superiore alla media globale ed è ragionevole assumere che proprio gli effetti delle rispettive politiche commerciali potranno avere ricadute rilevanti sulle loro performance. Nel 2017 la crescita dell'export italiano verso Germania, Francia e Stati Uniti ha superato quella dell'import di quei Paesi con tassi, rispettivamente, del 6,0%, 4,9% e 9,8%. Se, quindi, la focalizzazione sui primissimi mercati appare premiante, la ricerca di un export diversificato e specializzato rimane l'opzione più sostenibile e soddisfacente (Fig. 1.7).

Fig. 1.7 Concentrazione export Italia e peer vs. capacità di coprire la domanda mondiale, 2017



L'Italia emerge, quindi, come un Paese con export mediamente flessibile: rispetto ai peer, infatti, il nostro

export ha una concentrazione media e una buona performance, in termini di aumento di market share, in mercati che hanno un peso rilevante sul commercio globale.

# 4

## Il bicchiere mezzo vuoto

Sull'altro piatto della bilancia **continuano a pesare elementi di incertezza** che potrebbero minare la crescita del commercio globale nel prossimo futuro e, di conseguenza, le ottime prospettive dell'export italiano.

In cima alla lista nera vi è, ancora una volta, il protezionismo e i suoi effetti sugli scambi internazionali, ma anche il ripensamento della globalizzazione, manifestatisi con la minore



### Protezionismo: ancora tu, ma non dovevamo vederci più?

**Il protezionismo è stato un leitmotiv degli ultimi anni, complici le oltre 8 mila misure discriminatorie introdotte a livello globale da novembre 2008 a settembre 2017.** I Paesi del G20 sono "responsabili" di oltre i due terzi delle misure implementate, con Stati Uniti, India e Russia in prima linea. La nuova amministrazione americana ha dato un chiaro indirizzo alle scelte di politica commerciale per cercare di riequilibrare gli 800 miliardi di dollari di disavanzo commerciale di cui circa il 47% nei confronti della Cina e il 9% del Messico<sup>19</sup>. Questa nuova strategia è principalmente imperniata su tre aspetti: protezione delle imprese domestiche attraverso l'introduzione di dazi, politiche di *reshoring* e attrazione degli investimenti esteri grazie agli incentivi fiscali e accordi basati su

partecipazione alle catene globali del valore (Cgv) negli ultimi anni.

Accanto a questi, sussiste la sfida, tutta italiana, del miglioramento della competitività di prezzo dei prodotti esportati a marchio Made in Italy.

uno schema bilaterale piuttosto che multilaterale. Dopo l'uscita dal *Trans-Pacific Partnership* (Tpp) e la rinegoziazione del *North American Free Trade Agreement* (Nafta) con Canada e Messico, la presidenza Trump ha introdotto, nei primi mesi del 2018, nuovi dazi su lavatrici, pannelli solari, acciaio e alluminio. Per queste ultime due categorie di beni, l'Unione Europea è stata esentata, insieme ad altri Paesi, tra cui Messico e Canada. In aprile, altri 1.300 prodotti cinesi (pari

a circa 50 miliardi di dollari di importazioni americane dal Paese del Dragone) sono entrati nel mirino dell'amministrazione Trump che ha annunciato l'introduzione di una tariffa del 25%. La reazione della Cina non si è fatta attendere. In un primo momento, ha stilato un elenco di 128 prodotti statunitensi (per un valore di circa 3 miliardi di dollari di importazioni) soggetti a dazi del 15%-25%, già entrati in vigore; successivamente, ha pubblicato un'ulteriore lista di 106 prodotti Made in Usa, pari a circa 50 miliardi di dollari, sui quali applicare una tariffa del 25%. Gli Stati Uniti hanno rilanciato minacciando altre misure tariffarie nei confronti

della Cina per ulteriori 100 miliardi. È verosimile che i dazi cinesi contro gli Usa entrino in vigore dopo l'implementazione delle tariffe statunitensi sui 1.300 prodotti cinesi: secondo S&P, l'impatto dei primi sarebbe maggiore rispetto a queste ultime, perché i 50 miliardi di dollari di prodotti colpiti rappresentano il 38% delle esportazioni statunitensi verso la Cina, ma solo il 10% delle esportazioni cinesi verso gli Stati Uniti.

**Il rischio principale è quello di un'escalation protezionistica che al momento vede principalmente coinvolti Stati Uniti e Cina, ma che potrebbe riguardare anche l'Unione Europea, e quindi l'Italia. L'innescarsi di una logica "tit-for-tat" genererebbe effetti negativi sia sul commercio che sul Pil globale<sup>20</sup>** (cfr. "Scenario alternativo: Trade war? Mr Trump contro tutti" pag. 50).

Gli scambi, gli investimenti e i flussi finanziari giocano infatti un ruolo chiave per la diffusione di know how e tecnologia, fattori indispensabili per sostenere la crescita nel lungo periodo.

19. Dati relativi al solo commercio di beni.

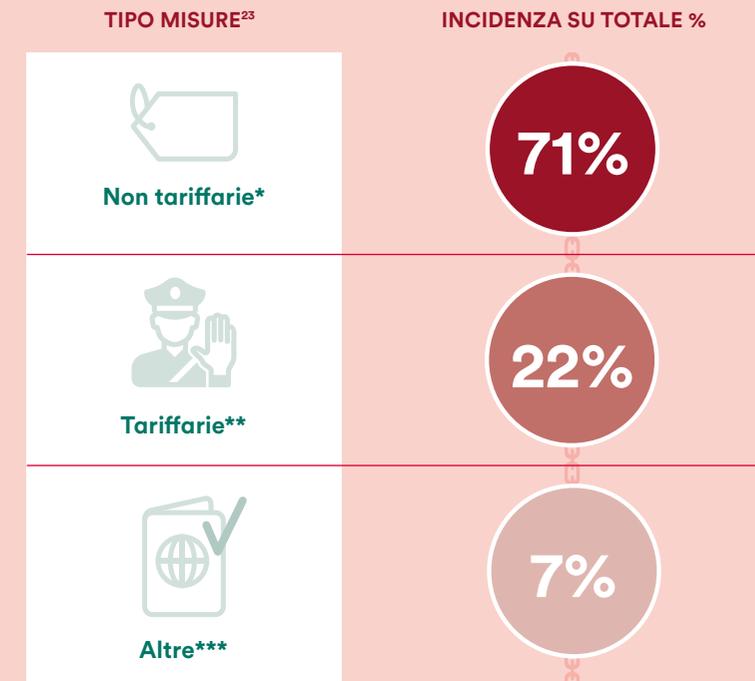
20. Le ritorsioni sono anche la via più immediata dal momento che un eventuale ricorso all'Omc richiederebbe anni per concludersi.

## UNA MISURA AL GIORNO CONTRO L'UNIONE EUROPEA

Il Global Trade Alert (Gta) rivela che da novembre 2008 a settembre 2017, i governi extra-Ue hanno introdotto circa 3.300 strumenti di *policy* che hanno danneggiato gli interessi commerciali dei Paesi dell'Ue (Fig. 1.8)<sup>21</sup>. In media, quindi, ogni giorno dall'inizio della grande recessione globale, un interesse commerciale dell'Ue è stato colpito dall'attuazione di una misura protezionistica da parte di Paesi non-Ue. Nel 2009, il 48% delle esportazioni dei Paesi membri subiva almeno una distorsione commerciale nei mercati terzi. Questa percentuale è addirittura salita a circa il 70% nel 2015<sup>22</sup>.

L'esposizione a queste misure protezionistiche è notevolmente diversa tra gli Stati membri dell'Ue. L'Italia insieme a Belgio, Finlandia, Germania, Irlanda, Malta, Regno Unito e Ungheria, ha visto oltre il 70% delle proprie esportazioni extra-Ue subire almeno una distorsione nel 2015. Secondo il Gta, tali distorsioni commerciali hanno frenato la crescita delle esportazioni degli Stati membri dell'Ue al di fuori del mercato unico tra il 10 e il 20% nel periodo 2008-2014. L'analisi evidenzia che in assenza di tali distorsioni, il divario tra i tassi di crescita delle esportazioni dell'Ue e della Cina (divario pari a 35 punti percentuali tra il 2008 e il 2014) sarebbe stato dimezzato.

Fig. 1.8 Strumenti di *policy* introdotti da Paesi terzi a danno dei Paesi Ue (novembre 2008 – settembre 2017), % sul totale



**\*Misure non tariffarie:**

misure sanitarie e fitosanitarie, barriere tecniche (es. norme su etichettatura, confezionamento, tutela ambientale), misure *antidumping*, sussidi (eccetto sussidi all'export), restrizioni quantitative (es. quote all'importazione), *Local Content Requirement*, ecc.

**\*\*Misure tariffarie:**

dazi doganali sui prodotti importati.

**\*\*\*Altre misure:**

investimenti diretti esteri, controllo dei capitali, immigrazione (es. accesso al mercato del lavoro) e altre misure non classificate.

Fonte: Global Trade Alert

21. Global Trade Alert, "The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union", 2017.

22. Misure implementate dall'inizio della crisi e ancora in vigore nel periodo oggetto di analisi.

23. Le misure non tariffarie seguono la classificazione proposta dal Multi Agency Support Team e rivista da Unctad e Omc (cfr. Unctad, "International classification of non-tariff measures", 2012).



## Cgv e globalizzazione: un futuro tutto da scrivere

La rapida espansione delle catene globali di valore (Cgv) e la conseguente frammentazione della produzione internazionale ha contribuito a stimolare il processo di integrazione dei mercati negli ultimi decenni.

Tuttavia, questa dinamica, come già evidenziato nel Rapporto Export dello scorso anno, sembra aver perso slancio nel recente passato.

**L'economia mondiale sta affrontando una serie di cambiamenti strutturali, che alcuni hanno definito**

**“sismici” e che potrebbero modificare significativamente le prospettive delle Cgv e il futuro stesso della globalizzazione.**

Diversi sono i fattori che potrebbero svolgere una funzione di stimolo o di freno alle Cgv in futuro<sup>24</sup> (Tab. 1.1).

Tab. 1.1 Fattori per l'espansione o la riduzione delle Cgv

ESPANSIONE CGV	
	<b>Politiche commerciali orientate all'apertura dei mercati</b>
	<b>Nuove tecnologie di comunicazione</b> , che consentono il coordinamento delle attività su grandi distanze (banda larga, diffusione degli <i>smartphone</i> , videoconferenze, e così via) e incentivano le imprese a organizzare i loro processi produttivi su scala internazionale
	<b>Comparsa di nuovi attori nella produzione manifatturiera</b> , per via della tendenza che vede Paesi in passato destinatari di <i>offshoring</i> , come la Cina, orientare la produzione verso nuovi Paesi a minore costo del lavoro (ad esempio, Bangladesh, Cambogia, Vietnam)
	<b>Crescita della classe media nelle economie emergenti</b> , che potrebbe stimolare gli scambi tra queste e i Paesi avanzati
	<b>Sviluppo dei servizi</b> (logistica, trasporti, comunicazione), che consentono il trasferimento di merci, dati, tecnologia e know how

24. Ocse, "The future of global value chains: «business as usual» or a «new normal»?", 2017.

25. Questi standard si sono spesso dimostrati inferiori alle attese nei Paesi destinatari di *offshoring*, anche in virtù del minore tasso di innovazione rispetto al Paese di origine.

26. Attraverso digitalizzazione, robotica, automazione, produzione computerizzata, intelligenza artificiale e così via.



## RIDUZIONE CGV



**Aumento del costo del lavoro nei Paesi emergenti**, che erode in parte il loro vantaggio economico all'interno delle Cgv



**Costi “nascosti” o aggiuntivi della frammentazione internazionale**, ossia quelli legati al monitoraggio, alla comunicazione, al coordinamento e agli standard qualitativi<sup>25</sup>, incluse le pressioni per la tutela dell'ambiente



**Rischi di rottura delle Cgv**, che sono spesso così complesse ed estese che un'interruzione in un punto è capace di propagarsi rapidamente a tutta la catena su scala globale



**Tecnologie dell'informazione**, che determinano una diminuzione dei costi<sup>26</sup> e che potrebbero quindi ridurre i vantaggi di produzione nelle economie emergenti



**Disallineamento tra domanda e offerta**, dovuto al fatto che l'organizzazione della produzione nelle Cgv ha limitato la flessibilità e la rapidità delle aziende nel rispondere ai cambiamenti nella domanda dei consumatori<sup>27</sup>

Tra i principali fattori, o meglio attori, in grado di influenzare la dinamica delle Cgv, c'è soprattutto la Cina. L'economia di Pechino sta infatti affrontando importanti cambiamenti sotto la spinta dell'ambizioso programma Made in China 2025 che mira a un *upgrade* del Paese dal

punto di vista dell'innovazione e a un incremento della produzione “in casa”. **Il risultato dell'azione combinata di questi elementi** (e di ulteriori fattori al momento sconosciuti, ma che potranno emergere in futuro) è **incerto e dipenderà dalla dimensione degli effetti di ciascuno di essi**.

Al momento, secondo l'analisi dell'Ocse, la dimensione degli impatti negativi sembra essere prevalente: un ridimensionamento delle Cgv, infatti, potrebbe essere in futuro il *new normal*<sup>28</sup>.

27. Le nuove tecnologie digitali consentiranno la realizzazione di prodotti sempre più personalizzati a costi sempre minori e renderanno possibile avvicinare i centri di produzione ai mercati finali.

28. Ocse. Le conclusioni presentate non dovrebbero essere interpretate come previsioni ma come indicazioni utili ai *policy-maker* circa il futuro delle Cgv e della globalizzazione.



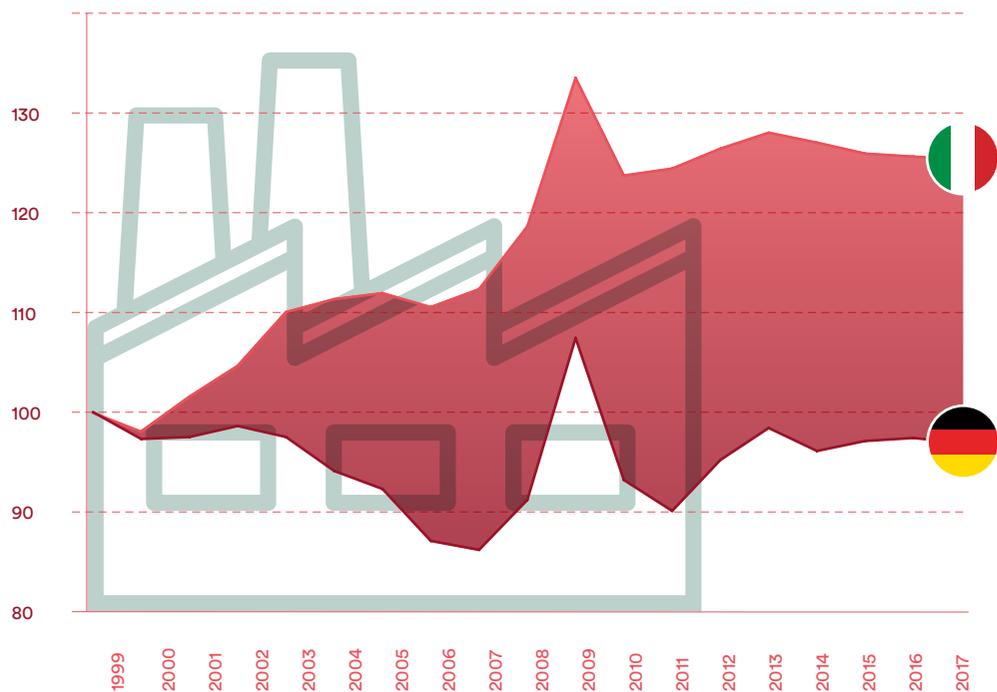
## L'Italia alla sfida della competitività di prezzo

Una misura della competitività dei nostri prodotti in termini di prezzo è costituita dal tasso di cambio effettivo reale (*Real Effective Exchange Rate – Reer*) che, sebbene sia andato deprezzandosi nel periodo post-crisi, si è riapprezzato lievemente nel 2017.

Il Reer, calcolato sulla base del costo del lavoro per unità di prodotto nel settore manifatturiero, risulta oggi superiore di circa il 10% rispetto alla media dell'Eurozona e di quasi il 20% rispetto alla Germania<sup>29</sup>. Il costo unitario del lavoro infatti è aumentato notevolmente in Italia negli anni successivi all'adesione all'euro e più rapidamente rispetto a quanto osservato nei *peer* del mercato comune (Fig. 1.9).

Fig. 1.9 Costo unitario del lavoro: confronto Italia-Germania

Costo unitario del lavoro del settore manifatturiero (1999=100)



Fonte: elaborazione SACE su dati Bce

29. Fmi, "Competitiveness and wage bargaining reform in Italy", 2018.

## EXPORT ITALIANO E COMMERCIO INTERNAZIONALE: UN CONFRONTO SIGNIFICATIVO

La performance dell'export italiano nel 2017 è stata davvero entusiasmante: +7,4%, a quota 448 miliardi di euro. Tale risultato è di per sé molto positivo, ma qual è la nostra posizione rispetto all'andamento del commercio mondiale? Più precisamente, **stiamo guadagnando o perdendo quote di mercato?** La risposta non è scontata e dobbiamo ricorrere a una scomposizione della performance (Fig. 1.10).

Fig. 1.10 Variazione dell'export di beni italiani per componenti (punti percentuali, indice 2016=100, euro)



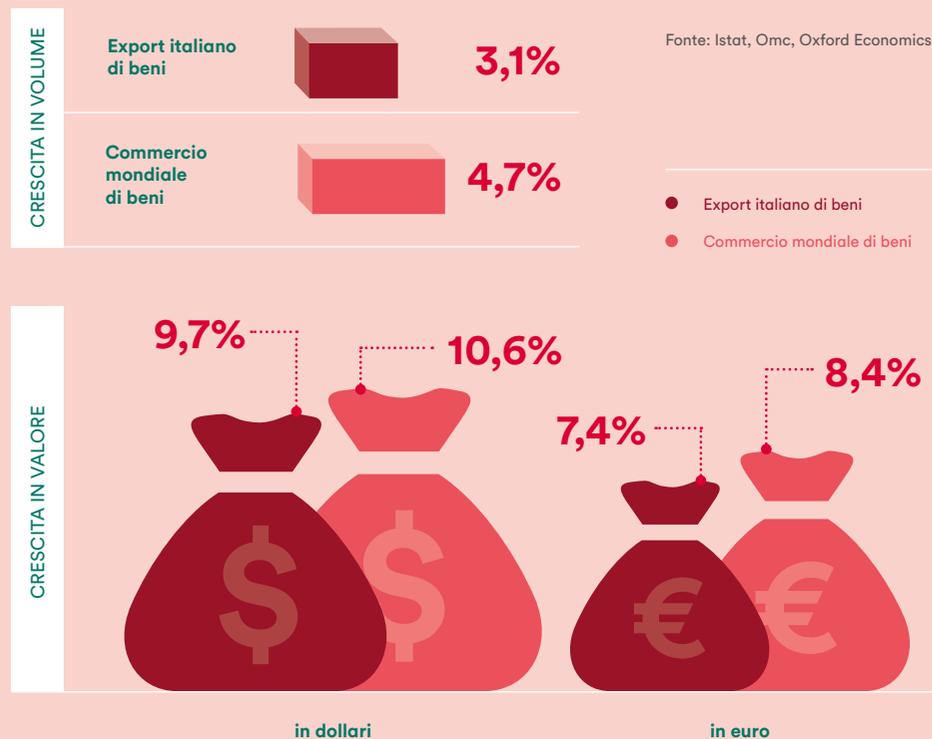
Fonte: elaborazione SACE su dati Istat e Omc

\*La variazione del valore dell'export può essere approssimata dalla somma delle variazioni di prezzo e quantità al netto di un effetto interazione dato dal prodotto delle variazioni di prezzo e quantità.

= commercio mondiale

La crescita del 7,4% è il risultato di tre fenomeni: un effetto “prezzo”<sup>30</sup> pari al 4,1%, influenzato in parte dal miglioramento qualitativo dei beni esportati, un aumento dei volumi dell’export del 3,1% e un effetto “mix”, residuale e frutto di una approssimazione contabile, dello 0,2%. Se guardiamo al differenziale di crescita dei valori in euro delle esportazioni italiane (+7,4%) e di quelle mondiali (+8,4%), l’Italia subisce una lieve perdita della propria quota di mercato, pur riuscendo a tenere la posizione, vicina al 2,9% (con una lieve variazione alla seconda cifra decimale rispetto al 2016). Tale differenza di circa un punto percentuale rimane anche nel confronto tra i tassi di variazione dell’export espressi in dollari (Fig. 1.11).

Fig. 1.11 Tassi di crescita dell’export italiano e del commercio mondiale nel 2017, in volume e in valore



30. Per effetto prezzo si intende la crescita del prezzo medio dei beni esportati. Tale indicatore è rappresentato dai valori medi unitari ed è definito come il rapporto tra il valore delle merci scambiate e la quantità delle stesse.

Tali aumenti salariali non sono ben correlati alla produttività specifica dell’azienda, alle disparità regionali o a disallineamenti nelle competenze. Va tuttavia evidenziato che, a partire dal 2014, si è osservato un recupero in termini di competitività di prezzo proprio attraverso interventi specifici sul costo del lavoro<sup>31</sup>. Nel prossimo quadriennio è atteso, in base al nostro scenario di base, un lieve apprezzamento, con un potenziale impatto negativo per l’export italiano.

La partita della competitività si gioca tuttavia anche sulla componente non di prezzo, ovvero sulla qualità dei prodotti. Quest’ultima è uno dei fattori in grado di spiegare la *resilience* dell’export italiano negli ultimi anni (cfr. “La qualità del Made in Italy” pag. 25).

# .5

## Un cauto ottimismo

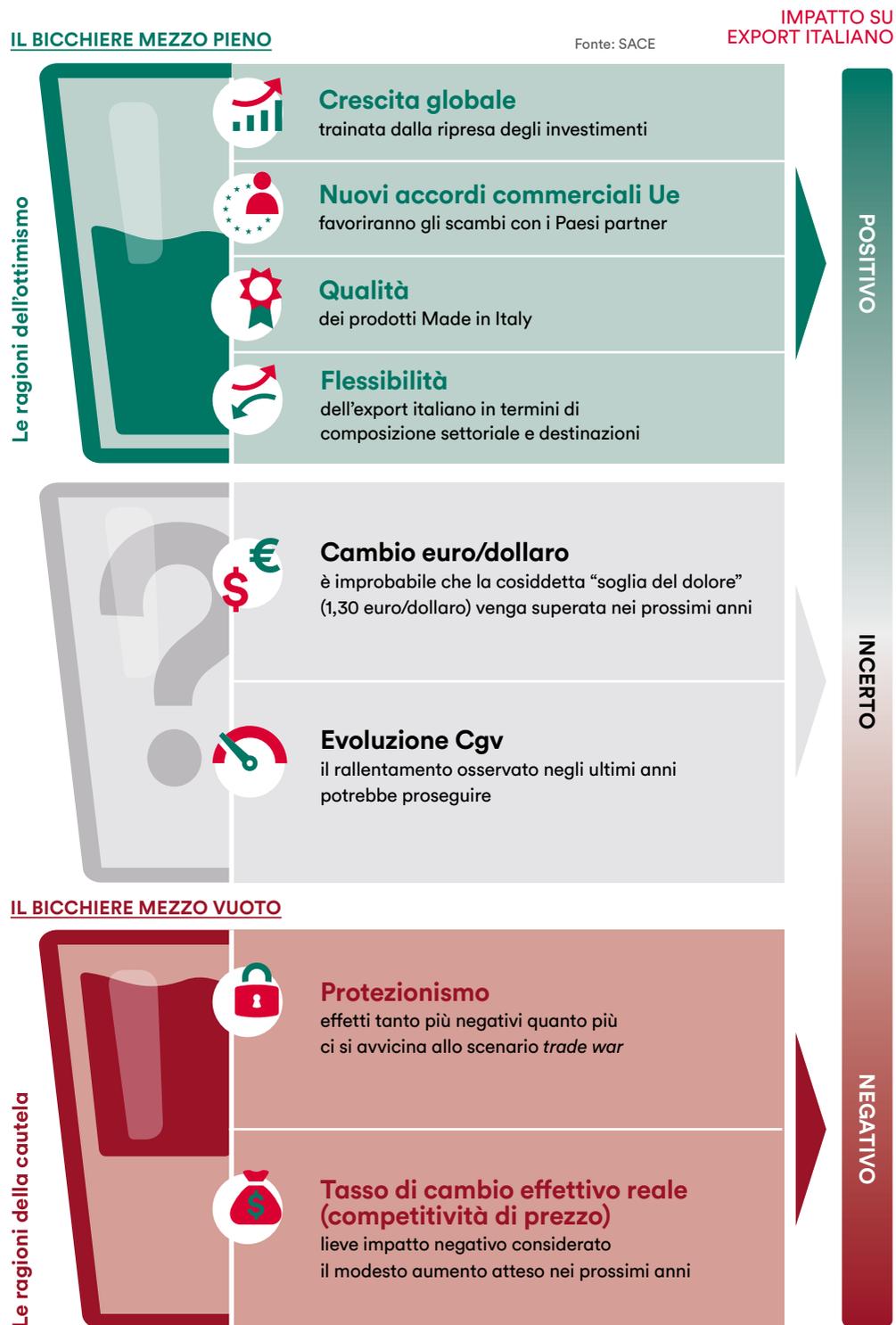
Sono stati analizzati i principali fattori che determineranno il futuro del commercio internazionale e della globalizzazione stessa: dinamiche apparentemente molto distanti dai contesti operativi aziendali ma in realtà particolarmente rilevanti per quelle imprese che decidono di affacciarsi, o già operano, sui mercati esteri. Il commercio internazionale è, infatti, una misura della domanda globale per i

nostri beni (cfr. “Export italiano e commercio internazionale: un confronto significativo” pag. 35) e la ripresa economica mondiale, coadiuvata da una ritrovata dinamicità del ciclo degli investimenti, continuerà a fornire il suo contributo agli scambi internazionali.

L’insieme dei fattori considerati spinge a guardare con cauto ottimismo il futuro dell’export italiano (Fig. 1.12). Il pericolo principale è rappresentato dallo scenario di una guerra commerciale (cfr. “Scenario alternativo: Trade war? Mr. Trump contro tutti” pag. 50) il quale, al momento, è ancora considerato un “rischio di coda” con bassa probabilità di accadimento.

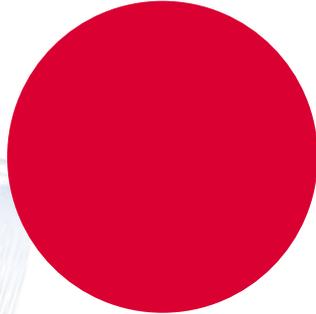
31. Istat, “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi - Edizione 2017”, 2017.

Fig. 1.12 Le ragioni dell'ottimismo e le ragioni della cautela e impatto sull'export italiano



# C 2

## L'export che verrà



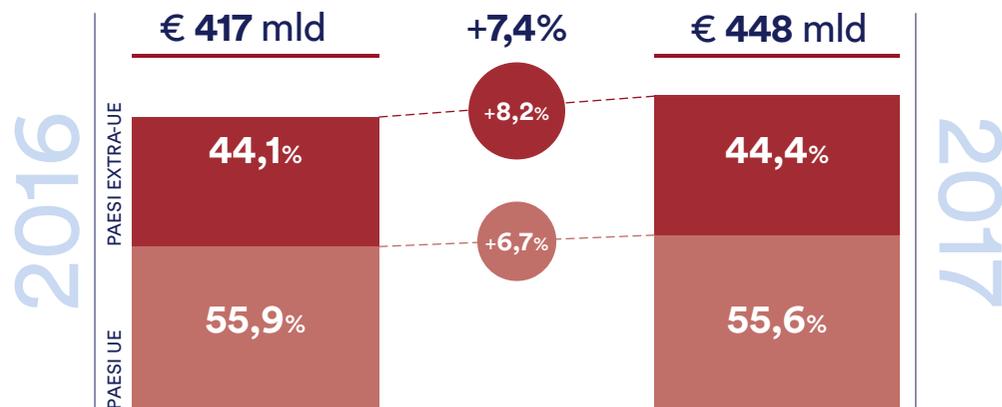
# .1

### A vele spiegate

Il 2017 è stato un anno particolarmente favorevole per gli scambi mondiali (cfr. "Il cambio di passo" pag. 17); ne ha beneficiato anche l'**export italiano di beni che, grazie a una performance oltre le attese**

**(+7,4%), ha sfiorato quota 450 miliardi di euro.** Il successo raggiunto dai nostri prodotti sui mercati esteri è piuttosto trasversale sia riguardo alla geografia che ai settori (Fig. 2.1). La dinamica è stata positiva anche per le **esportazioni di servizi** che sono avanzate a un tasso simile (+7,5%), raggiungendo circa 98 miliardi di euro.

Fig. 2.1 Esportazioni italiane di beni in valore 2017 vs 2016 (miliardi di euro, var. % e peso %)



TOP 5 SETTORI*			TOP 5 PAESI***		
SETTORI	2017 vs 2016	Peso su tot. export	PAESI	2017 vs 2016	Peso su tot. export
Chimica**	+12,4%	10,6%	Cina	+22,2%	3,0%
Metalli	+12,0%	9,0%	Russia	+19,3%	1,8%
Alimentari e bevande	+9,1%	5,3%	Polonia	+12,0%	2,8%
Gomma e plastica	+8,2%	5,1%	Spagna	+10,2%	5,2%
Apparecchi elettrici	+6,4%	6,0%	Stati Uniti	+9,8%	9,0%

\* Settori con un peso sull'export superiore al 5% del totale.  
 \*\* Il settore chimica include la farmaceutica.  
 \*\*\* Paesi con un peso sull'export superiore all'1,5% del totale.

Fonte: elaborazione SACE su dati Istat

Secondo lo scenario di base sviluppato da SACE SIMEST in collaborazione con Oxford Economics, **la crescita dell'export italiano non si arresterà nei prossimi anni: le vendite delle merci italiane all'estero aumenteranno del 5,8% nel 2018 e del 4,5%, in media, nel triennio successivo, avvicinando la soglia dei 500 miliardi già nel 2019 e superando i 540 miliardi nel 2021 (Fig. 2.2).** L'export di servizi invece avanzerà del 3,7% nell'anno in corso sfondando il muro dei 100 miliardi, per poi accelerare nei tre anni successivi (in media del 4,6%). **Tali prospettive favorevoli sono il riflesso delle ipotesi del nostro scenario che esclude un impatto delle attuali tensioni commerciali già nei prossimi**

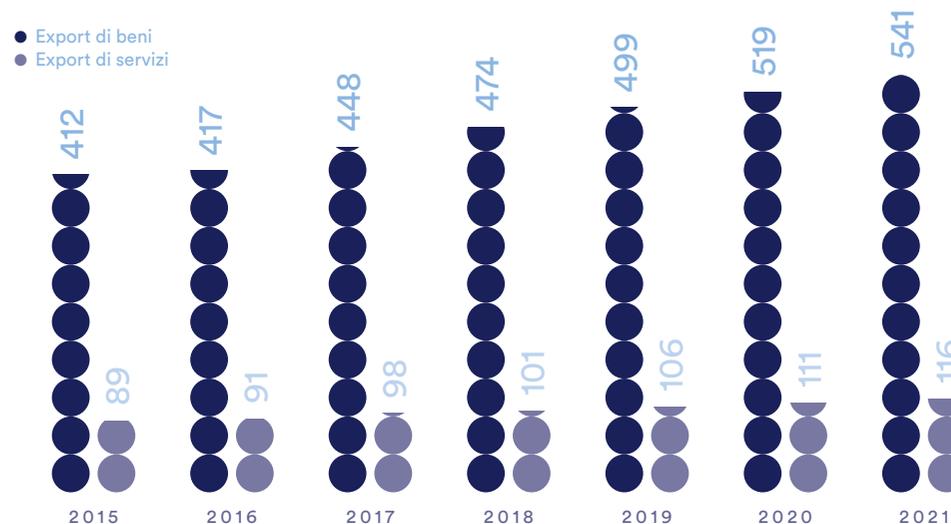
**mesi.** Di fatto, a oggi, tutti i principali previsori assegnano allo scenario di "trade war" una probabilità di accadimento relativamente bassa, sebbene in aumento rispetto ai mesi precedenti. Il nostro scenario considera inoltre un consolidamento della crescita globale e una buona dinamica del commercio internazionale<sup>32</sup>: si tratta del fattore principale che stimolerà le nostre esportazioni. Per i tassi di cambio invece, si prevede un

32. Oxford Economics prevede un aumento del Pil reale mondiale del 3,2% nel 2018 e, in media, del 2,8% nel periodo 2019-2021. Per i volumi degli scambi globali (per cui sono considerate come proxy le importazioni mondiali) l'incremento atteso è del 5,2% nel 2018 e del 4,1%, in media, nel periodo 2019-2021. I tassi di crescita del Pil globale e del commercio internazionale di Oxford Economics divergono da quelli del Fmi (riportati nei par. 1.1 e 1.2) in virtù del differente metodo di calcolo. Lo scenario di base inoltre considera una normalizzazione "ordinata" delle politiche monetarie.

cambio euro/dollaro di 1,26, in media, nel 2018, e un tasso simile nel triennio 2019-2021 (1,27). Questi sviluppi non dovrebbero inficiare la performance del nostro export che, come già evidenziato, mostra un buon grado di resistenza fino a quota 1,30 (cfr.

"Euro forte: alcuni miti da sfatare" pag. 22). In termini di tasso di cambio effettivo reale, le previsioni per l'Italia indicano invece un lieve apprezzamento per l'anno corrente e per il prossimo, con un potenziale limitato impatto negativo per le nostre esportazioni; dal 2020 è atteso invece un deprezzamento che potrà garantire un recupero di competitività di prezzo per i nostri prodotti.

Fig. 2.2 Esportazioni italiane di beni e di servizi in valore (miliardi di euro)



VARIAZIONI % RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BENI	3,4%	1,2%	7,4%	5,8%	5,2%	4,1%	4,2%
SERVIZI	3,2%	2,7%	7,5%	3,7%	4,6%	4,6%	4,7%

Fonte: Istat, Ocse e SACE

**Le crescenti tensioni geopolitiche e protezionistiche continueranno tuttavia a caratterizzare il contesto internazionale, con il rischio di generare impatti negativi sul contesto economico globale alla base delle nostre**

**previsioni, soprattutto nel caso in cui dovessero verificarsi escalation.** Ci è quindi parso opportuno elaborare uno scenario alternativo che stima l'effetto potenziale di un "protezionismo spinto" sulle vendite dei nostri prodotti all'estero (cfr. "Scenario alternativo: Trade war? Mr. Trump contro tutti" pag. 50).

## .2

Le geografie dell'export italiano<sup>33</sup>

2017

L'anno d'oro  
del Made in Italy

Nel 2017 l'export italiano è cresciuto in tutte le aree del mondo. **Nell'Asia-Pacifico si è registrato il tasso di crescita più elevato grazie, in particolare, al boom delle vendite in Cina (+22,2%) e nei Paesi Asean (+10,2%).** Nel Vecchio Continente, i mercati "tradizionali" dell'**Europa avanzata**, che rappresentano oltre il 50% delle esportazioni italiane, hanno mostrato una discreta solidità, mentre quelli dell'**Europa emergente** hanno superato le attese. Ottimi anche i risultati conseguiti nelle "Americhe", in entrambi gli emisferi, con **Stati Uniti (+9,8%)** e **Paesi del Mercosur (+15,4%)** sopra

le aspettative. Ha sorpreso anche la regione dell'**Africa Subsahariana**, mentre più lenta ma sempre di segno positivo, è stata la dinamica delle vendite italiane in **Medio Oriente e Nord Africa**, dove i Paesi con economie ancora poco diversificate hanno continuato a risentire dei bassi prezzi delle materie prime.

2018

Area che vince  
non si cambia

Le geografie trainanti per il nostro export nel 2017 (**Asia-Pacifico, Europa emergente e le "Americhe"**) continueranno a correre più velocemente delle altre anche nel 2018. In queste aree, alcuni grandi mercati sono in ripresa, come **Brasile e Russia** (pur con tutte le cautele legate a Mosca per il tema delle sanzioni internazionali); altri continuano ad avanzare a ritmi significativi (**Cina e India**); infine, i **mercati avanzati** delle diverse aree godono del consolidamento della crescita globale (**Corea del Sud e Giappone** in Asia, **Canada e Stati Uniti**

nel Nord America). Si tratta di dinamiche che favoriranno l'export italiano diretto in queste geografie, sebbene, all'interno delle stesse aree, le vendite verso alcuni mercati incrementeranno il passo, in luogo di altre che sono previste rallentare: è il caso, ad esempio, dell'**Asia-Pacifico**, dove l'export verso la **Cina** non replicherà la

straordinaria performance del 2017 (mantenendosi comunque su ritmi di crescita significativi), ma dove per **India e Indonesia** è atteso un forte incremento nel 2018 (rispettivamente dell'8,5% e del 5,8%). I Paesi dell'**Africa Subsahariana** manterranno

un ritmo, in media, simile a quello osservato nel 2017, mentre è previsto un deciso incremento delle vendite dei nostri prodotti in **Medio Oriente e Nord Africa**. Infine, l'**Europa avanzata** rappresenterà ancora una fonte di domanda fondamentale del **Made in Italy**.

2019-21

Se rallentamento  
vuol dire +4,5%...

Il "rallentamento" nella dinamica delle esportazioni italiane previsto in media per il triennio 2019-2021 riguarderà in modo omogeneo tutte le aree. Nell'**Europa avanzata**, area core del nostro export e dove vi è minor potenziale rispetto a geografie più lontane nelle quali la nostra quota di mercato è ancora marginale, si registrerà il tasso di crescita più "lento" per le nostre vendite (+3,8%). Il vento di levante soffierà invece ancora a favore dei nostri esportatori. Saranno infatti nuovamente i Paesi dell'**Asia-Pacifico a offrire le migliori opportunità di crescita per il nostro export**. Oltre ai noti colossi (Cina e India), alcuni dei principali Paesi Asean (**Indonesia, Malaysia, Filippine, Thailandia e Vietnam**) stanno sperimentando una buona fase di sviluppo: queste geografie vedranno aumentare

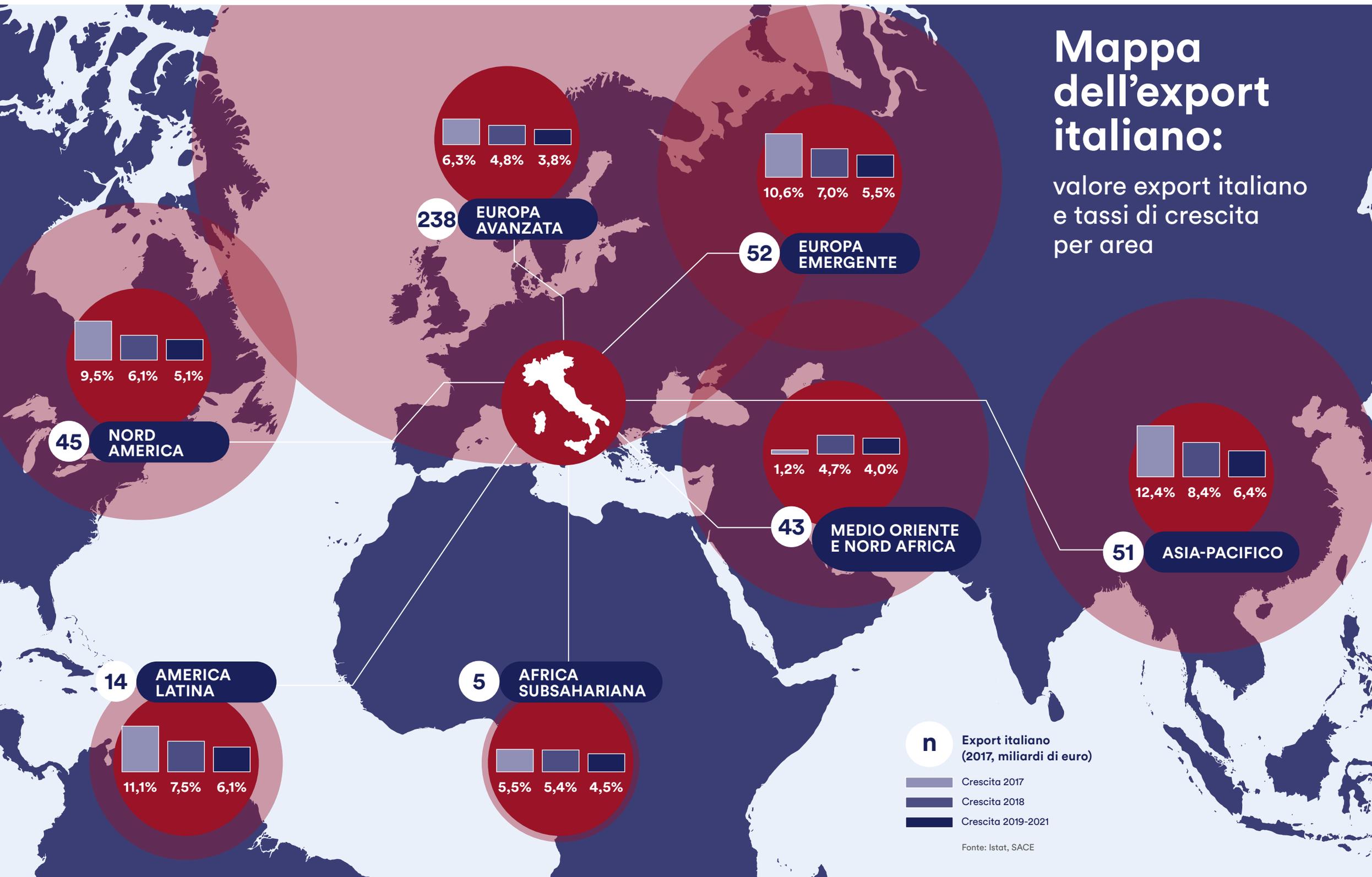
il proprio Pil a ritmi superiori, in media, al 5% nel triennio 2019-2021<sup>34</sup>, generando nuove occasioni di business che le imprese italiane internazionalizzate potranno cogliere. Altrettanto incoraggianti sono le prospettive per le esportazioni del Bel Paese in **America Latina** e nell'**Europa emergente**. Nella prima, oltre alle geografie più note, quali **Brasile e Messico**, verso le quali le nostre esportazioni sono previste in aumento rispettivamente del 5,7% e del 6,8%, in media, nel periodo 2019-2021, i mercati verso i quali i valori dell'export italiano sono ancora contenuti, come **Colombia, Cile e Perù**, garantiranno un aumento delle nostre vendite compreso tra il 4% e il 6% nel triennio successivo. Nell'**Europa emergente**, geografie che attraversano una buona fase di espansione, quali ad esempio, **Polonia e Repubblica Ceca**, contribuiranno in maniera significativa alla domanda di beni italiani della regione. Sviluppi positivi si continueranno a manifestare infine, anche nell'area del **Medio Oriente e Nord Africa** in cui nel 2021 le nostre vendite supereranno i 40 miliardi di euro (in aumento di circa il 18% rispetto al dato del 2017).

33. Il modello utilizzato da SACE SIMEST (Itrade, si veda l'Appendice per maggiori dettagli) include 68 Paesi, tra i quali vi sono tutti i principali mercati di sbocco dell'export italiano. Le previsioni sui tassi di crescita delle esportazioni italiane verso ogni area geografica identificata sulla mappa sono calcolati come media ponderata dei tassi di crescita previsti nei singoli Paesi inclusi nel modello e appartenenti all'area.

34. Fmi.

# Mappa dell'export italiano:

## valore export italiano e tassi di crescita per area



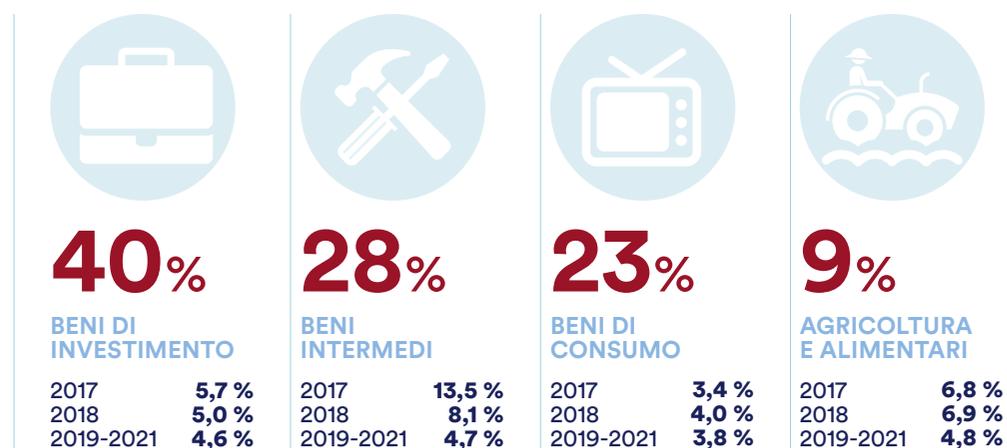
# .3

## Tra lo sprint dei beni intermedi...

Tra i raggruppamenti principali di beni, quelli **intermedi osserveranno i tassi di crescita più elevati nel prossimo quadriennio**, a testimonianza della congiuntura favorevole e della risalita dei prezzi delle materie prime: è infatti previsto un incremento delle esportazioni dell'**8,1%** nel 2018 e del **4,7%**, **in media, nel triennio successivo** (Fig. 2.3). Oltre ai settori dell'estrattiva e dei metalli, che mostrano segnali di moderata ripresa a livello globale, il raggruppamento include il comparto **chimico-farmaceutico**<sup>35</sup>. In particolare, il mercato della farmaceutica attraversa una fase di espansione nel mondo grazie, tra gli altri,

all'aumento dei redditi nei mercati emergenti e ai fenomeni di urbanizzazione che ampliano l'accesso all'assistenza sanitaria. Si tratta di uno dei settori non tradizionali di specializzazione produttiva del nostro Paese che **ha registrato una delle migliori performance nel 2017 e che offre prospettive interessanti per i prossimi anni**.

Fig. 2.3 Composizione dell'export italiano e previsioni per raggruppamenti di beni



Fonte: Istat, SACE

35. Il dettaglio della composizione settoriale di ciascun raggruppamento è disponibile nell'Appendice.

## ... e la solidità dei beni di investimento

**Le esportazioni dei beni di investimento**, le più rilevanti in termini di peso sull'export italiano con una quota del 40%, **sono previste in aumento del 5%** nel 2018 e a un tasso medio lievemente inferiore (e pari al **4,6%**) nei tre anni a seguire, a testimonianza dei segnali di ripresa del ciclo degli investimenti nel panorama internazionale.

**Le vendite all'estero di beni di investimento contribuiranno per 36 miliardi di euro all'incremento del nostro export** nel quadriennio 2018-2021 (Fig. 2.4).

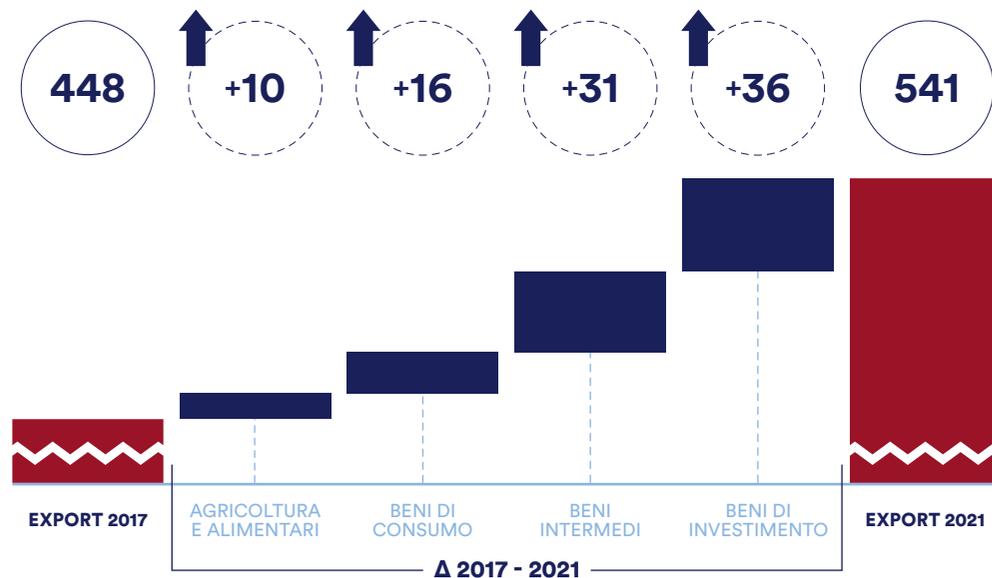
Il raggruppamento comprende, tra gli altri, i **mezzi di trasporto**, uno dei settori trainanti delle esportazioni italiane nel 2017, specie nel comparto **automotive**. Il settore continuerà a registrare buoni tassi di crescita anche nei prossimi anni (+4,6% nel 2018 e +6,9%, in media, nel triennio 2019-2021), sostenuto dalla domanda di importanti mercati di sbocco per l'export italiano, quali **Stati Uniti e Spagna**, e delle geografie dell'Europa dell'Est (**Polonia e Repubblica Ceca**). Per la **meccanica strumentale**,

primo settore di esportazione italiano, le vendite all'estero aumenteranno del 5,2% nel 2018 e del 3,1% nei tre anni successivi, con ottime prospettive in alcuni Paesi dell'America Latina (**Brasile e Messico**) e dell'Asia-Pacifico (**Bangladesh e Filippine**).

Dopo un 2017 meno dinamico rispetto a quello degli altri raggruppamenti, ma pur sempre di crescita, per l'export di **beni di consumo le previsioni segnalano un'accelerazione** nell'anno in corso (+4%) e un tasso del **3,8%**, in media, nel triennio seguente. Tra i settori inclusi nel raggruppamento, quello del **tessile e abbigliamento** presenta opportunità interessanti per i nostri esportatori (+4,4% nel 2018 e +4% nei tre anni successivi) con **Corea del Sud, Messico e Polonia** tra le geografie più promettenti.

Infine, il raggruppamento dei **prodotti agricoli e alimentari**, già particolarmente vivace nel 2017, avanzerà a ritmi elevati anche nei prossimi anni: **+6,9%** nell'anno in corso e a un tasso vicino al **5%** nel periodo 2019-2021. In particolare, l'export di **alimentari e bevande** è atteso in aumento del 7,2% nel 2018 e del 5,6%, in media, nel triennio successivo. **Romania, Spagna e Turchia** sono tra le geografie che offriranno le occasioni più interessanti per le imprese internazionalizzate del settore.

Fig. 2.4 Contributo dei raggruppamenti di beni alla crescita delle esportazioni italiane (miliardi di euro)

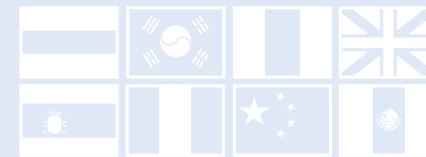


Fonte: Istat, SACE

## SCENARIO ALTERNATIVO: TRADE WAR?

La crescente incertezza e volatilità degli ultimi mesi ci spinge a considerare anche uno scenario di improvviso peggioramento delle condizioni dei mercati internazionali e di possibili derive protezionistiche generalizzate. La probabilità di accadimento che SACE SIMEST attribuisce a questo secondo scenario rimane tuttavia molto circoscritta, nell'ordine del 5-10%. Di fronte a un contesto così complesso e incerto, le imprese italiane sono quindi chiamate a mantenersi agili e pronte a sfruttare i benefici della multilocalizzazione, così da cogliere le opportunità dove si manifestano e ridurre l'esposizione ai rischi. Paradossalmente, in una situazione di questo tipo, l'handicap dimensionale delle aziende italiane rispetto a quelle di altri Paesi potrebbe tradursi in un vantaggio: una media azienda ha infatti maggiore flessibilità (rispetto a una grande corporation) nel reindirizzare il proprio export e/o rilocalizzare parte della propria produzione verso mercati alternativi.

## Mr. Trump contro tutti



La crescita economica mondiale può essere influenzata dalla nuova politica commerciale statunitense? Sì, con effetti variabili a seconda delle parti coinvolte. **Il presidente Trump sta portando avanti numerose misure protezionistiche e il rischio di una "guerra commerciale" con Asia, Europa e partner del Nafta aumenta di tweet in tweet.** Lo scenario si complica di giorno in giorno. Cosa accadrebbe se gli Stati Uniti imponessero tariffe del 25% sui beni cinesi e del 10% sui prodotti di Taiwan e Corea del Sud? E se annunciassero anche l'uscita dal Nafta dal 2019 (applicando le regole dell'Omc, con barriere in media del 3%)? Le geografie asiatiche risponderebbero con le stesse tariffe sull'import di beni statunitensi e il Messico dovrebbe aumentare le tariffe sui prodotti Made in Usa (in media dell'8%).

In questo braccio di ferro con i principali partner mondiali per ridurre il deficit commerciale, l'amministrazione statunitense difficilmente terrebbe fuori Bruxelles. Ipotizziamo quindi che vengano imposte anche delle tariffe specifiche su alcuni settori, come un dazio del 25% su mezzi di trasporto, acciaio e alluminio tra Stati Uniti e Unione Europea.

I mercati non potrebbero non risentire di questa incertezza: la *confidence* si deteriorerebbe, andando a penalizzare le decisioni di spesa per investimenti e consumi.

**La crescita globale si indebolirebbe** e si attesterebbe al +2,8% nel 2018, -0,5 punti percentuali rispetto allo scenario di base, e intorno al 2,1% nel 2019 (inferiore rispetto al +3% dello scenario base). Sulla scia dei dazi e della diminuzione della domanda globale, **il commercio mondiale rallenterebbe** al 4,2% nel 2018 (5,2% nello scenario base) e crollerebbe nel 2019 al 2,4% (da 4,4%), con i Paesi maggiormente interessati dalla "guerra commerciale" a subire, in prima linea, l'impatto più pesante. L'economia cinese registrerebbe un lieve rallentamento, con un tasso medio del 5,7% nel biennio 2018-19, mentre per gli Stati Uniti sarebbe un vero boomerang sia per Pil che per export.

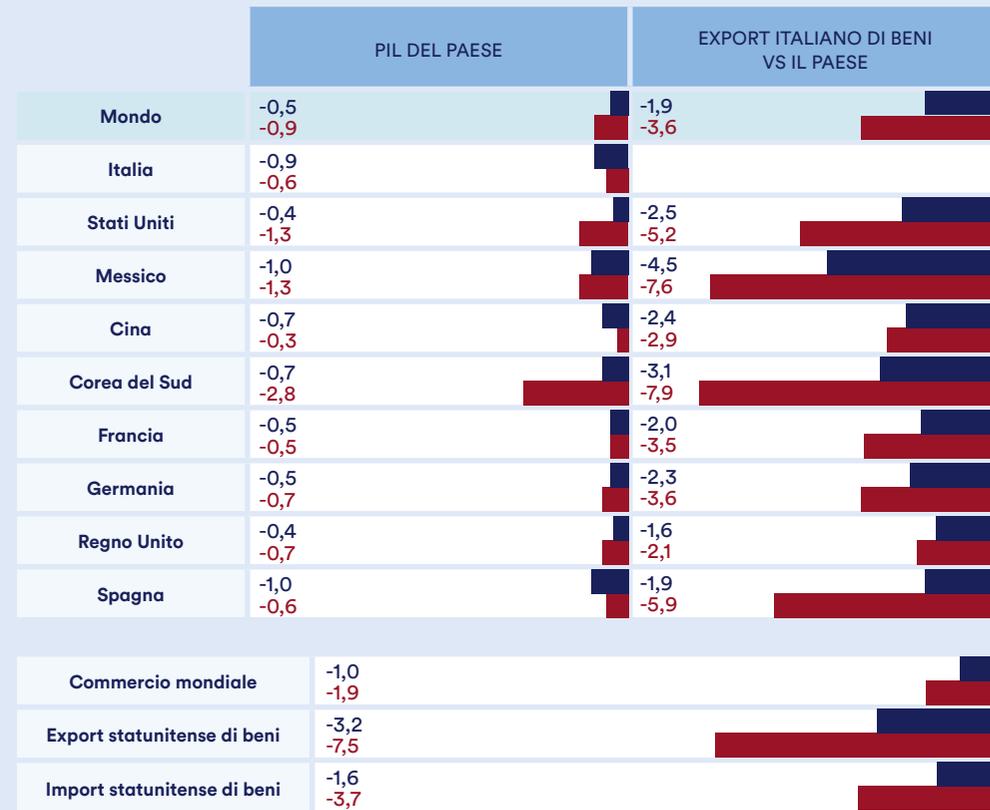
In questo contesto, l'export italiano verso il mondo frenerebbe di quasi due punti percentuali quest'anno e di oltre 3,5 punti l'anno prossimo. Il calo della domanda di beni Made in Italy riguarderebbe tutte le geografie più colpite da questa situazione di tensione commerciale,

in particolare gli Stati Uniti e il Messico. I settori più coinvolti, come mezzi di trasporto e prodotti in metallo, ne risentirebbero (Tab. 2.1).

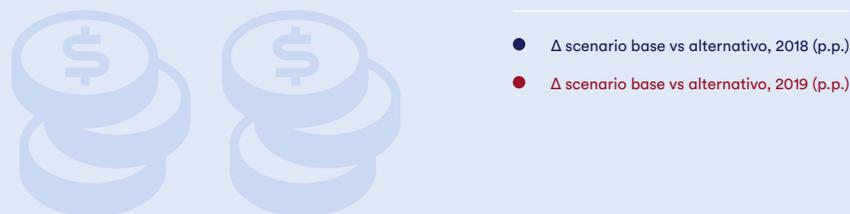
Purtroppo il danno per l'export italiano non si esaurirebbe qui; il calo degli investimenti impatterebbe gravemente anche le esportazioni di meccanica strumentale.

Si tratta ovviamente di uno scenario estremamente avverso, dall'esito ancor più incerto nel medio lungo termine, e a cui attribuiamo una probabilità di accadimento tra il 5 e il 10%, molto inferiore rispetto a quella dello scenario base, anche se in crescita nelle ultime settimane.

Tab 2.1 Impatti di una "guerra commerciale"



Export italiano, settori selezionati	VS MONDO		VS STATI UNITI	
Metalli	-1,2 -3,4		-1,8 -4,7	
Mezzi di trasporto	-2,6 -4,6		-3,1 -6,4	
Meccanica strumentale	-2,5 -4,1		-3,1 -6,1	



# 4

## Where and why

Le imprese italiane che intendono esplorare nuove destinazioni hanno bisogno di indicazioni utili su dove andare e perché. Per questo motivo, come ogni anno, SACE SIMEST

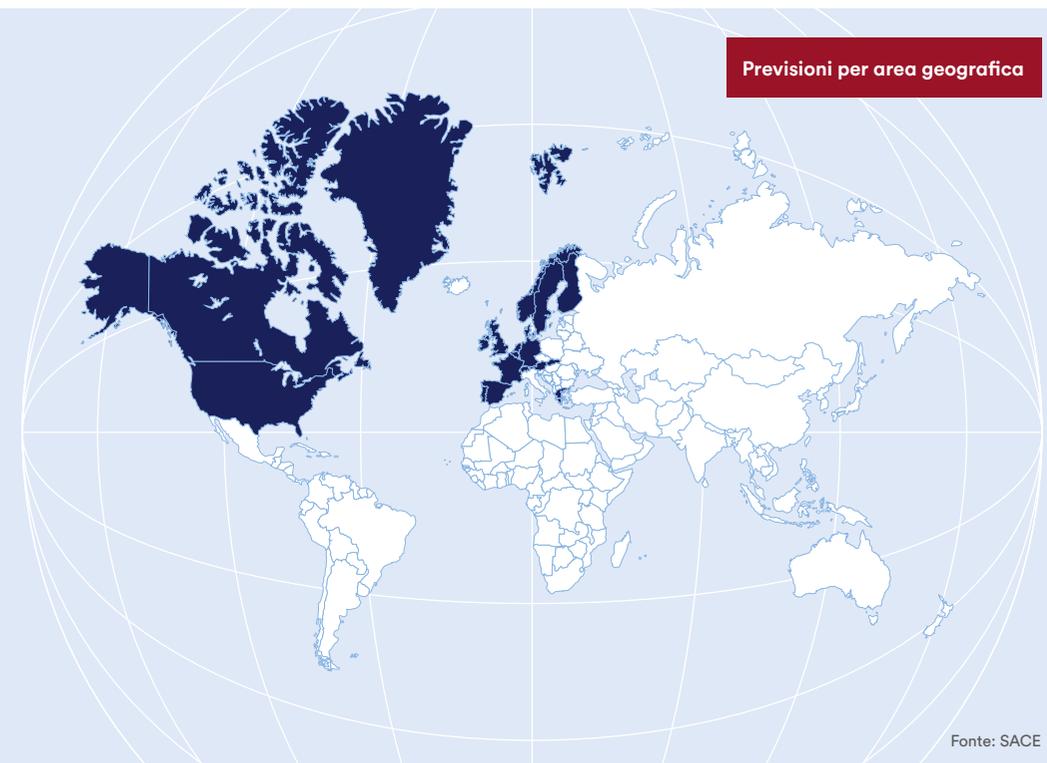
fornisce un approfondimento delle nostre previsioni per aree geografiche, principali mercati e settori, evidenziando quelli con le prospettive più promettenti e mettendo in luce opportunità e punti d'attenzione.

# Mercati avanzati

**I Paesi avanzati continueranno a giocare un ruolo importante.** Le prime cinque geografie di destinazione dei prodotti Made in Italy sono infatti Germania, Francia, Stati Uniti, Spagna e Regno Unito, mercati che hanno generato circa **190 miliardi di euro di esportazioni italiane** nel 2017 (pari a oltre il 40% del totale) e per i quali le previsioni sono incoraggianti per gli anni a venire. La **Spagna** si trova in un momento particolarmente favorevole. Dal 2015 l'economia avanza a ritmi superiori al 3%, e le prospettive per i prossimi anni sono ancora di crescita, sebbene in lieve rallentamento. La performance del Paese si è riflessa positivamente anche sulla domanda dei nostri beni, consentendo un aumento significativo dell'export italiano verso Madrid (circa +9%, in media, negli ultimi tre anni). Ci aspettiamo che questa dinamica prosegua anche nei prossimi anni. Lo scenario di base elaborato da SACE SIMEST non considera infatti un'escalation delle tensioni in Catalogna che, al momento, appare ancora poco probabile. Le previsioni segnalano infatti un incremento delle nostre vendite del 7,6% nell'anno in corso e del 5,6%, in media, nel periodo 2019-2021. Tra i settori più promettenti vi sono alimentari e bevande, farmaceutica e *automotive*. La **Germania** ha generato circa 56 miliardi di euro di export Made in Italy nel 2017 e garantirà opportunità interessanti per le nostre imprese anche nel 2018 (+5,2%) e nel triennio successivo (+4% medio annuo). Lo scorso anno è stato particolarmente propizio per le vendite di beni italiani in Francia (circa +5%) e le previsioni sono confortanti anche per il futuro (+4,4% nel 2018 e +3,6%, in media, nei tre anni successivi). Le imprese italiane del settore chimico-farmaceutico troveranno mercati dinamici a Parigi e Berlino. L'agroalimentare in Francia e la metallurgia in Germania sono ulteriori esempi di settori sui quali puntare. L'export italiano verso il **Regno Unito** ha tenuto nel 2017 nonostante le incognite legate alla Brexit (+3,2%). **Le trattative tra Bruxelles e Londra per l'uscita dall'Ue hanno fatto registrare alcuni passi in avanti**, ma la strada che porta all'accordo che in futuro regolerà i rapporti commerciali tra

le parti è ancora lunga e non è certo che sarà raggiunta un'intesa in tal senso. In un contesto ancora di incertezza circa i futuri rapporti tra Regno Unito e Unione Europea, **le esportazioni italiane verso il mercato britannico sono previste in crescita a ritmi più moderati** (+2,5% nell'anno in corso e +2,2% medio annuo nel triennio 2019-2021). Tuttavia, l'evoluzione delle trattative tra le parti avrà un peso importante sul piatto della bilancia, in un senso o nell'altro. Dall'altra parte dell'Oceano, negli **Stati Uniti**, le politiche dell'amministrazione Trump e le contromisure adottate dagli altri Paesi giocheranno un ruolo fondamentale per l'andamento delle nostre vendite nel mercato americano, e non solo (cfr. "Scenario alternativo: Trade war? Mr. Trump contro tutti" pag. 50). Se la politica fiscale espansiva sosterrà la domanda (anche di beni importati) degli statunitensi, **lo scenario di "guerra commerciale" potrebbe inficiare la performance del nostro export in maniera significativa**. Lo scenario di base di SACE SIMEST, che invece non considera un inasprimento delle tensioni commerciali, fornisce indicazioni positive per i prossimi anni (+6% nel 2018 e +5,1% nel triennio 2019-2021), specie nei settori dei mezzi di trasporto, della farmaceutica e degli alimentari e bevande.

Previsioni per area geografica



Fonte: SACE

## Mercati avanzati

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
STATI UNITI	69	78	6,0	5,1
SPAGNA	66	85	7,6	5,6
GERMANIA	63	80	5,2	4,0
FRANCIA	63	73	4,4	3,6
REGNO UNITO	61	67	2,5	2,2
IRLANDA	60	67	9,1	7,7
PAESI BASSI	59	72	3,6	3,2
SLOVACCHIA	58	71	4,9	3,8
CANADA	57	58	6,6	5,2
PORTOGALLO	56	66	8,1	5,7
SVEZIA	55	68	5,6	4,4
AUSTRIA	54	62	5,0	3,4
NORVEGIA	54	69	3,6	4,1
SVIZZERA	54	66	4,5	3,1
DANIMARCA	53	66	5,0	4,5
BELGIO	53	72	3,1	3,4
FINLANDIA	52	64	3,7	3,4
GRECIA	42	60	4,3	3,2

# Europa emergente

La regione mostra timidi segnali di ripresa, dopo la fase di debolezza vissuta nell'ultimo biennio. Nel 2017 l'**export italiano nell'area è stato pari a 51 miliardi di euro**, in crescita di circa il 10% rispetto al 2016. Questa ripresa è trainata dalla **Russia** che ha registrato nel 2017 tassi di crescita moderati, ma positivi. L'incremento dei prezzi del petrolio e delle esportazioni sta sostenendo l'attività economica, nonostante un contesto incerto, su cui pesano le sanzioni internazionali. Dopo il rimbalzo del 2017 (+19%), le esportazioni Made in Italy nel Paese sono previste in crescita del 5,7% nel 2018 e del 4,4% in media annua nel triennio 2019-2021. In particolare, l'export di beni di investimento (meccanica strumentale, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici) beneficerà della ripartenza degli investimenti pubblici e privati, favorito dal recupero dei prezzi del petrolio. La ripresa dei consumi sarà invece il traino dell'export dei beni alimentari (in parte colpiti dalle controsanzioni russe) e del tessile e abbigliamento.

In lieve ripresa anche la Bielorussia e, seppure in un contesto di estrema incertezza, l'Ucraina. La **Bielorussia**, pur mantenendo una posizione fragile, sta registrando alcuni progressi, favoriti dalle migliori condizioni esterne (in primis della Russia). Il maggiore dinamismo delle aziende bielorusse contribuirà positivamente alle prospettive delle esportazioni italiane, con previsioni di crescita per il 2018 (+11,2%) e dell'8,6%, in media annua dal 2019 al 2021. La tendenza positiva è legata a un timido recupero degli investimenti delle aziende e a una lieve ripresa dei consumi, con un impatto positivo rispettivamente sulla domanda di meccanica strumentale, mezzi di trasporto e beni di consumo (tessile e abbigliamento, arredamento) del Made in Italy. L'economia dell'**Ucraina** sconta la persistenza delle tensioni nelle aree orientali industriali, teatro del conflitto tra forze governative e separatisti. Un processo di normalizzazione, seppure lento e incompleto, sta determinando un miglioramento dell'attività economica. Le esportazioni italiane, inferiori ai livelli pre-crisi e influenzate dalla fragilità dell'attività industriale dei territori contesi, aumenteranno dell'8,8% nel 2018 e del 6,7% annuo,

in media nel triennio 2019-2021 grazie al graduale recupero delle vendite di beni intermedi e di investimento assorbiti dall'industria.

Prospettive più favorevoli riguarderanno i Paesi di questa regione appartenenti all'Ue.

Sono positive le previsioni dell'export italiano in **Polonia**, attese in crescita dell'8,3% nel 2018 e del 6,3% annuo in media tra il 2019 e il 2021, grazie a un'attività economica in espansione per la crescente integrazione nelle catene del valore europee. In aumento anche le esportazioni verso **Repubblica Ceca** (+8,1% nel 2018 e +7,1% medio annuo nel triennio 2019-2021) e **Romania** (+6,8% nel 2018 e +4,7% nel triennio successivo), grazie all'impatto positivo sulla domanda di beni di investimento (meccanica strumentale e mezzi di trasporto) e di consumo (tessile e abbigliamento, mobili e agroalimentare), favoriti dal contesto macroeconomico favorevole. Una migliore gestione dei fondi europei e un contesto favorevole stanno influenzando positivamente sulla crescita economica di **Bulgaria, Croazia e Ungheria**. In questi Paesi le esportazioni italiane sono attese in aumento nel 2018 (rispettivamente del 4,2%, del 5% e del 6,5%) e nel periodo dal 2019 al 2021 (rispettivamente del 3,4%, 4,7% e 4,9% medio annuo) in particolare grazie alla dinamica sostenuta degli investimenti pubblici.

Previsioni per area geografica



## Europa emergente

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
POLONIA	61	77	8,3	6,3
REPUBBLICA CECA	61	74	8,1	7,1
UNGHERIA	58	69	6,5	4,9
ROMANIA	58	69	6,8	4,7
BULGARIA	52	65	4,2	3,4
RUSSIA	52	66	5,7	4,4
UCRAINA	49	50	8,8	6,7
BIELORUSSIA	47	44	11,2	8,6
CROAZIA	39	68	5,0	4,7

Fonte: SACE

# Medio Oriente e Nord Africa

I prezzi internazionali del petrolio continuano a rappresentare una variabile chiave per le prospettive economico-finanziarie dei Paesi del Medio Oriente e Nord Africa. Gli esportatori di idrocarburi (come Algeria, Arabia Saudita, Qatar, Oman) beneficiano del rialzo delle quotazioni energetiche e della ripresa delle attività *non-oil*, stimolata dal ritorno a politiche fiscali di sostegno alla domanda interna. I Paesi importatori (tra cui Egitto e Marocco) risentono favorevolmente delle riforme economiche degli ultimi anni, di un rafforzamento della fiducia domestica in alcuni Paesi e di una stabile crescita della domanda estera (in particolare dai Paesi Ue). **Non mancano tuttavia le criticità, come una possibile stretta delle condizioni finanziarie internazionali, l'aumento delle tensioni commerciali e geopolitiche regionali, così come l'incertezza riguardo gli andamenti dei prezzi del greggio.**

L'export italiano nell'area è stato pari a 42 miliardi di euro nel 2017, in crescita dell'1,2% sull'anno precedente; in **Turchia** ha mantenuto una dinamica positiva nel 2017 (+5,2% rispetto all'anno precedente), nonostante l'indebolimento della lira. Le previsioni si confermano in crescita anche nei prossimi anni (+6% nel 2018; +3,9% medio nel triennio successivo), grazie all'impulso fiscale dal pacchetto di 34 miliardi di dollari di incentivi su 23 progetti strategici, dai quali si attende un ritorno occupazionale superiore alle 130 mila unità. Nell'area del Golfo, gli **Emirati Arabi Uniti** si confermano il primo mercato di destinazione nella regione (5,3 miliardi di euro nel 2017), nonostante un leggero calo lo scorso anno. Le esportazioni italiane verso la federazione vedranno il segno positivo già quest'anno (previsto +2,7%), con una dinamica in rafforzamento nei prossimi anni (+3,2% in media annua nel periodo 2019-2021) sulla scia della domanda legata alle opere di iniziativa pubblica, come Expo 2020. Una tendenza simile è attesa in **Arabia Saudita**, dove la contrazione del 2017 lascerà spazio alla ripresa sostenuta dai maggiori introiti dal petrolio e dai grandi progetti infrastrutturali legati al programma di diversificazione economica *Vision 2030* (+3,2% nel 2018 e +3,8% in media annua nel triennio 2019-2021). L'isolamento diplomatico del

**Qatar** da parte di alcuni Paesi della regione non dovrebbe impattare sulle dinamiche dell'export italiano. Al contrario, la necessità del Qatar di rimodellare la propria catena di approvvigionamento, non essendo più possibile scambiare merci con i Paesi boicottanti, aumenta le potenzialità dell'export diretto dall'Italia verso Doha, con previsioni di crescita nel medio periodo (+9,6% nel 2018; +7,6% medio nel triennio 2019-2021).

La positiva performance del 2017 (+9,3%) consolida la **Tunisia** tra i mercati dell'Africa Settentrionale (+3,4% previsto nel 2018; +2,8% in media nel periodo 2019-2021). In **Egitto**, assorbiti gli effetti della correzione macroeconomica dell'ultimo biennio che hanno comportato nello scorso anno una contrazione dell'export Made in Italy del 5,5%, si assisterà a un nuovo incremento delle esportazioni italiane, trainate dagli investimenti locali e esteri (+4,9% nel 2018; crescita superiore al 4% nel triennio 2019-2021). Anche in **Marocco** si prevede il mantenimento del trend recente (+9,2% nel 2018; +6,8% medio nel periodo 2019-2021), mentre l'**Algeria** registrerà un tendenziale rallentamento a causa delle restrizioni all'acquisto di merci dall'estero, attuato attraverso un bando temporaneo all'import di beni non essenziali e l'aumento delle imposte doganali (+2% nel 2018; +2,8% medio nel triennio successivo 2019-2021).

Previsioni per area geografica



## Medio Oriente e Nord Africa

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
MAROCCO	65	74	9,2	6,8
EMIRATI ARABI UNITI	61	68	2,7	3,2
ARABIA SAUDITA	53	69	3,2	3,8
TURCHIA	52	68	6,0	3,9
EGITTO	48	67	4,9	4,3
QATAR	47	62	9,6	7,6
IRAN	45	52	7,0	6,1
ALGERIA	45	58	2,0	2,8
TUNISIA	44	58	3,4	2,8
LIBIA	0	0	3,5	4,1

Fonte: SACE

# Asia-Pacifico

L'export italiano verso l'area asiatica ha raggiunto **51 miliardi di euro nel 2017**, crescendo a un tasso di circa il 12% rispetto all'anno precedente. 39 miliardi sono diretti alle economie emergenti (escludendo quindi Australia, Giappone, Nuova Zelanda), di cui quasi 14 miliardi hanno raggiunto la **Cina**, primo mercato di destinazione. Proprio nel gigante asiatico le esportazioni italiane dovrebbero registrare nel 2018 una crescita a due cifre, +12,3% rispetto al 2017 e +8,8% in media annua nel periodo 2019-2021. **Tale tendenza positiva è legata al cambio del modello di sviluppo cinese verso un'economia maggiormente trainata dai consumi** e allo sforzo verso un modello industriale più orientato alla produzione di beni di qualità e ad alto contenuto tecnologico. Di questo contesto beneficeranno in particolare le vendite italiane dei beni di consumo e d'investimento (in particolare meccanica strumentale e mezzi di trasporto). L'**India** sta implementando un piano di progressiva apertura del proprio mercato agli operatori esteri e mirato a un *upgrade* del proprio sistema industriale. Questo si rispecchia nelle previsioni SACE SIMEST per l'export italiano, stimato in crescita dell'8,5% nel 2018 e del 6,7% in media annua nel periodo 2019-2021. La crescita sarà trainata dalla domanda dal settore industriale di beni intermedi come i prodotti della chimica e farmaceutica, e di meccanica strumentale. Risultano ancora inferiori al potenziale le prospettive dei beni di consumo, alla luce della presenza di barriere (sia tariffarie che normative) e di un reddito pro capite medio ancora basso. La dinamica dell'export italiano in **Bangladesh**, appare molto positiva: nonostante le dimensioni ridotte dell'economia, le nostre vendite nel 2018 dovrebbero raggiungere i 730 milioni di euro (+12,9%) e crescere del 10,5% in media annua nel periodo 2019-2021. La delocalizzazione delle produzioni a basso valore aggiunto (tipicamente il tessile) è il principale traino della domanda di macchinari dall'Italia (la meccanica strumentale rappresenta circa il 65% dei beni italiani importati dal Paese). Previsioni positive per i Paesi del Sud-est asiatico, che insieme rappresentano quasi 5 miliardi

di euro di export italiano. Le vendite italiane in **Vietnam** segneranno un +9,5% nel 2018 e sono previste crescere a un tasso medio del 7,9% nel triennio 2019-2021, grazie anche all'accordo di libero scambio firmato con l'Ue, ancora in fase di finalizzazione. Migliora l'export verso la **Malaysia** (+11,6% nel 2018 e +7,4% nel periodo 2019-2021), che beneficia dell'inversione del ciclo delle materie prime. Per entrambe queste economie sono la meccanica strumentale e gli apparecchi elettrici a mostrare le performance migliori. In **Indonesia** SACE SIMEST prevede che l'export italiano crescerà a tassi medi del 5% tra il 2019 e 2021 (+5,8% nel 2018), grazie alla progressiva apertura dell'economia nazionale agli operatori internazionali. In **Corea del Sud** l'export italiano è atteso in crescita del 7,1% e del 6% rispettivamente nell'anno in corso e per il triennio successivo. L'elevato reddito pro capite traina la domanda di tessile e abbigliamento e di prodotti alimentari, che pesano per circa il 40% delle vendite italiane nel Paese.

Previsioni per area geografica



Fonte: SACE

## Asia-Pacifico

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
CINA	72	83	12,3	8,8
INDIA	72	75	8,5	6,7
VIETNAM	68	69	9,5	7,9
FILIPPINE	63	67	9,9	8,6
COREA DEL SUD	62	72	7,1	6,0
INDONESIA	61	66	5,8	5,0
MALAYSIA	61	65	11,6	7,4
SINGAPORE	60	64	7,4	6,4
THAILANDIA	55	53	6,1	4,5
AUSTRALIA	53	67	5,5	4,3
HONG KONG	53	60	4,7	3,8
GIAPPONE	52	72	6,2	4,5
SRI LANKA	50	49	9,2	7,9
BANGLADESH	48	58	12,9	10,5
TAIWAN	47	55	8,5	5,9
MONGOLIA	38	21	10,9	9,0
MYANMAR	34	35	6,0	5,8

# America Latina

**Dopo la debole performance dell'attività economica nel 2017, l'America Latina registrerà un'accelerazione nel prossimo triennio con riflessi positivi per l'export italiano, che nel 2017 è cresciuto del 10,4%.**

Il **Brasile**, dopo esser uscito dalla recessione, rafforzerà la sua dinamica di crescita nei prossimi due anni. Il calo dell'inflazione e dei tassi di interesse stanno sostenendo i consumi delle famiglie e si vedono i primi segnali positivi anche sul fronte degli investimenti. Questo quadro avrà effetti positivi sulle nostre vendite nel Paese, che sono previste in aumento del 7,3% nel 2018 e del 5,7%, in media annua, nel triennio 2019-2021; in particolare, l'export di beni intermedi crescerà nel triennio di previsione del 6,3% (sostenuto dalla ripresa di alcuni progetti infrastrutturali che attiveranno la domanda per prodotti in metallo, gomma e plastica) mentre, tra i beni d'investimento, la meccanica strumentale e i mezzi di trasporto aumenteranno del 5,6%.

In **Argentina**, terzo mercato di destinazione per l'export italiano nell'area dopo Messico e Brasile, il presidente Macri sta portando avanti una serie di riforme volte a migliorare il *business climate*, rilanciare lo sviluppo infrastrutturale (anche attraverso una nuova legge che regola i Ppp) e promuovere la diversificazione della matrice energetica. Questi interventi si rifletteranno positivamente sull'export italiano totale di beni nel Paese, che dopo l'ottima performance del 2017, continuerà a crescere del 9,3% nel 2018 e del 6,7%, in media, nel triennio 2019-2021, in particolare, per gli apparecchi elettrici, per i mezzi di trasporto e per la meccanica strumentale. Questo scenario non sconta però le **recenti turbolenze di fine aprile/ inizio maggio 2018 che, se prolungate nel tempo, potrebbero costituire un rischio al ribasso.**

In **Messico**, l'incertezza legata alle elezioni legislative di luglio 2018 e ai negoziati del Nafta non sembra aver influito finora sulle nostre esportazioni, nonostante l'andamento sottotono della domanda per investimenti privati e consumi. Le vendite italiane, dopo il +15% del 2017, continueranno a mantenere un'impostazione positiva nel 2018 (+8%) e nel triennio 2019-2021 (+6,8%, in media annua).

Particolarmente brillanti, nel periodo di previsione, l'agroalimentare, che crescerà del 7,2% in media l'anno, i mezzi di trasporto (+8,4%) e la meccanica strumentale (+7%). In **Colombia**, l'economia sta lentamente migliorando grazie anche al recupero dei corsi del petrolio. L'implementazione del programma infrastrutturale 4G, nonostante alcuni ritardi legati allo scandalo di corruzione che ha riguardato la società di costruzioni brasiliana Odebrecht, è sulla buona strada e dovrebbe supportare la crescita nel medio periodo. La spesa in infrastrutture è concentrata in strade, autostrade e progetti in *social housing* e questo sosterrà l'aumento del nostro export che, dopo il +1,6% registrato nel 2017, tornerà a crescere a tassi sostenuti nel 2018 (+6,8%). Infine, la ripresa dei prezzi del rame e dello zinco e il recupero della domanda cinese, continueranno ad alimentare l'espansione dell'attività economica in **Cile** e **Perù**. Nonostante i valori di export dall'Italia siano ancora relativamente contenuti, il tasso di crescita per il periodo 2019-2021 si attesta, rispettivamente, in media intorno al 4,4% e 5,9%. L'indotto del settore minerario alimenterà la nostra industria meccanica, mentre una classe media in crescita sosterrà l'*agribusiness*, il biomedicale e i beni di consumo.

Previsioni per area geografica



## America Latina

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
PERÙ	67	70	4,8	5,9
CILE	65	65	5,9	4,4
MESSICO	61	65	8,0	6,8
COLOMBIA	60	63	6,8	5,0
ARGENTINA	54	60	9,3	6,7
BRASILE	52	63	7,3	5,7

Fonte: SACE

# Africa Subsahariana

Riflettendo i segnali di ripresa registrati dalla maggior parte delle economie dell'area, **le esportazioni italiane verso l'Africa Subsahariana sono cresciute del 5,5% nel 2017**, attestandosi sui circa 5,2 miliardi di euro. **Questo incremento segna un'inversione di rotta dopo il calo del 2015-2016 e getta le basi per un rilancio delle vendite italiane nella regione.**

A segnare il passo è il **Sudafrica**, primo mercato di destinazione per l'Italia nel subcontinente, dove la buona performance del 2017 (+15,8%) ha consentito un ampio recupero di quanto perduto l'anno precedente. Le prospettive positive per l'economia sudafricana, collegate al nuovo corso politico-istituzionale, lasciano prevedere un progressivo rafforzamento delle esportazioni italiane nel Paese (+6,7% nel 2018 e +4,5%, in media annua, nel triennio successivo). La centralità del settore *automotive* per l'economia locale alimenta prospettive superiori alla media per l'export italiano di mezzi di trasporto (+8,4% medio annuo nel prossimo triennio); la ripresa dei lavori collegati alle opere infrastrutturali e alle costruzioni incentiverà altresì le vendite collegate ai settori della chimica (+7,5%) e dei materiali da costruzione (+4,9%). Il rialzo dei corsi petroliferi e una progressiva attenuazione delle carenze di valuta forte nell'economia reale potranno favorire la domanda domestica di merci italiane in Nigeria e Angola, secondo e terzo mercato per l'Italia in Africa Subsahariana. In particolare, le importazioni di beni italiani da parte dell'**Angola**, che già nel 2017 hanno registrato un forte incremento (+49,7%, riconducibile a un rimbalzo statistico e ascrivibile alla dinamica del settore mezzi di trasporto), dovrebbero aumentare del 12,3% nel 2018 e dell'8,2% in media annua nel periodo 2019-2021, trainate dai beni di investimento (specialmente meccanica strumentale, in aumento del 6,2% nell'orizzonte previsivo, e mezzi di trasporto, la cui crescita è prevista a doppia cifra). Dopo un triennio col segno negativo, le vendite di beni verso la **Nigeria** potranno tornare a svilupparsi grazie al rilancio dei piani infrastrutturali, con una crescita di circa l'1% nel 2018 e del 2,6%, in media annua, nel triennio successivo, in virtù di una buona

dinamica attesa nei prossimi tre anni per i beni intermedi (in particolare metalli e chimica, che cresceranno rispettivamente di circa il 4,4% e 2,5%) e i beni di investimento (specie mezzi di trasporto, oltre il 5,5%). La crescente richiesta di beni italiani da parte delle tre principali economie sarà affiancata da una dinamica parallela negli altri mercati emergenti africani, come **Kenya, Tanzania, Senegal** e, in misura minore, **Ghana**, economie diverse sotto molteplici aspetti ma accomunate da una limitata dipendenza dai corsi delle materie prime energetiche e minerarie e da una crescita economica sostenuta. In virtù della loro diversificata economia, interessanti opportunità per le imprese italiane potranno scaturire sia dagli investimenti pubblici che dall'attività imprenditoriale privata locale nello sviluppo di diversi settori, tra cui le infrastrutture collegate all'energia e ai trasporti. Tendenze positive sono attese per tutte le categorie di beni intermedi e di investimento, ad esempio chimica in Tanzania e gomma e plastica in Kenya (in entrambi i casi le previsioni di crescita superano il 14% nel 2018 e l'8% in media annua nel 2019-2021), apparecchi elettrici in Senegal (+1,4% nel 2018 e oltre l'8% nel 2019-2021), mezzi di trasporto in Ghana (+5,6% nel 2018 e +7,6% nel 2019-2021).

Previsioni per area geografica



## Africa Subsahariana

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019 - 2021
SENEGAL	51	64	4,7	6,8
SUDAFRICA	51	68	6,7	4,5
KENYA	50	58	1,5	3,6
TANZANIA	42	50	1,8	2,4
NIGERIA	40	49	0,7	2,6
GHANA	38	52	1,9	3,5
ANGOLA	32	39	12,3	8,2
MOZAMBICO	24	20	3,3	3,6

Fonte: SACE

.5

## Investment Opportunity Index ed Export Opportunity Index

Quest'anno abbiamo aggiunto 5 promesse dall'ampio potenziale, alle 15 geografie di opportunità già individuate l'anno scorso. Tuttavia le imprese italiane sono caratterizzate da una buona dose di "fantasia" nella scelta dei mercati e non si può ridurre il loro orizzonte a questi 20. È quindi importante segnalare anche



### Investment Opportunity Index

Nonostante la crescita mondiale e la ripresa degli scambi internazionali, il 2017 ha visto, per il secondo anno consecutivo, un calo dei flussi mondiali di investimenti diretti all'estero (Ide), passati a 1.518 miliardi di dollari dai 1.814 miliardi di dollari del 2016. Le fusioni e acquisizioni cross-border, che già avevano mostrato un rallentamento nel 2016, sono diminuite del 23%, totalizzando un controvalore di 666 miliardi di dollari<sup>36</sup>. L'incidenza degli Ide verso le economie mature sul totale mondiale è scesa al 53% dal 59% del 2016, e la dinamica dei flussi di investimenti in entrata è stata particolarmente negativa per il Nord America (-33%) e per l'Unione Europea (-26%). Gli investimenti diretti verso le economie emergenti si sono, invece, mantenuti pressoché stabili,

altre destinazioni, sia per gli investimenti all'estero sia per le esportazioni. Per questa ragione SACE SIMEST ha aggiornato l'Investment Opportunity Index (IOI) e l'Export Opportunity Index (EOI).

attestandosi a 708 miliardi di dollari. Il rallentamento generalizzato degli investimenti diretti all'estero si riflette, in modo particolarmente accentuato, nel dato dell'Italia: i flussi di Ide in uscita si sono infatti ridotti del 70% nel 2017 (4,2 miliardi di euro contro 13,7 miliardi di euro nel 2016)<sup>37</sup>; tuttavia, il livello delle fusioni e acquisizioni (M&A) all'estero si è mantenuto vicino al picco registrato nel 2016 con 149 operazioni per un controvalore di 9,3 miliardi di euro (23% del

36. Unctad, "Investment Trends Monitor", n. 28, 2018. I flussi di Ide riportati, in linea con gli standard internazionali, consistono in investimenti in conto capitale e utili reinvestiti, al netto del reverse investment, che viene sottratto dalle attività sull'estero del Paese segnalante.

37. Banca d'Italia, "Bilancio dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero", 2018. I dati rappresentano flussi lordi, secondo il criterio asset/liability.

38. Kpmg, "Rapporto M&A 2017", 2017. Il totale è la somma delle operazioni Italia su Estero, Estero su Italia e Italia su Italia.

totale mercato M&A italiano)<sup>38</sup>. Il manifatturiero – in particolare il metallurgico, l'automobilistico e l'aeronautico – è il comparto in cui si concentrano gli investimenti italiani all'estero, pesando, nel 2016, per il 60% del totale dei flussi in uscita dal Paese<sup>39</sup>.

Nel complesso, l'Italia rimane un Paese con una propensione agli Ide di gran lunga inferiore nel confronto con le altre maggiori economie europee, contribuendo solo per il 5% ai flussi di investimenti in uscita dall'Ue; peraltro, nel 2016 il rapporto stock di Ide in uscita sul Pil era pari al 33%, a fronte del 68% della Francia, del 60% della Germania e del 57% della Spagna<sup>40</sup>.

Un gap tanto consistente non sembrerebbe giustificabile solo con la prevalenza di Pmi nel tessuto industriale italiano e con la conseguente maggiore propensione verso forme più leggere di internazionalizzazione (quali accordi commerciali o accordi produttivi). Altre spiegazioni di tale divario potrebbero risiedere in elementi di tipo "culturale" quali la spesso limitata conoscenza delle istituzioni e dei servizi a supporto del sistema produttivo, la scarsa disponibilità delle imprese a fare sistema, condividendo informazioni e operando di concerto al fine di attivare sinergie, la mancanza di strategie che vedano le grandi

imprese investitrici giocare da "apripista" nei mercati internazionali per le Pmi dell'indotto, al contrario di quanto avviene nei principali Paesi competitor dell'Italia.

**Le imprese italiane che investono all'estero sono circa 14 mila** (quelle partecipate, 36 mila), di cui l'80% sono partecipazioni di controllo.

Le multinazionali italiane sono presenti in più di 180 Paesi, con una netta prevalenza dell'Ue a livello regionale. Gli Stati Uniti sono il principale Paese di localizzazione, con circa 3 mila imprese a partecipazione italiana attiva. La maggioranza delle imprese partecipate all'estero si concentra nei comparti del commercio e dell'industria manifatturiera<sup>41</sup>.

**Le prospettive di ripresa dell'economia mondiale e di accelerazione degli scambi internazionali fanno prevedere una crescita degli Ide mondiali di circa il 20% nel 2018**, sebbene permangano diversi elementi di rischio al ribasso su scala globale<sup>42</sup>. Oltre che dalle note tensioni geopolitiche in corso in alcune aree, ricadute negative sugli investimenti mondiali potrebbero derivare dalle intenzioni, manifestate da alcune importanti economie emergenti, di non voler rinnovare gli accordi bilaterali sugli investimenti vigenti una volta scaduti, ma di volerne rinegoziare i contenuti<sup>43</sup>. Inoltre, la riforma fiscale negli Stati Uniti avrebbe notevoli impatti sugli Ide globali, influenzando le decisioni di investimento delle multinazionali statunitensi che, insieme alle rispettive affiliate estere, totalizzano il 50% dello stock mondiale di Ide. La riforma, infatti, porterebbe al rientro nel Paese di circa 2 miliardi di dollari investiti all'estero, a maggiori flussi di Ide in entrata negli Usa e al reshoring di una parte rilevante dell'attività manifatturiera<sup>44</sup>.

In questo contesto globale l'Investment Opportunity Index 2018 individua le destinazioni che offrono le maggiori opportunità di sviluppo alle imprese italiane investitrici (Fig. 2.5). Guidano la classifica, alla pari, Cina e India, quest'ultima nonostante il calo rispetto allo IOI 2017

39. Ocse, "FDI Statistics".

40. Eurostat, "Balance of Payments Statistics".

41. Banca dati Reprint, R&P Politecnico di Milano, ICE-Agenzia.

42. Unctad, "Investment Trends Monitor", n. 28, 2018.

43. Tra i principali Paesi figurano Ecuador, India, Indonesia e Sudafrica.

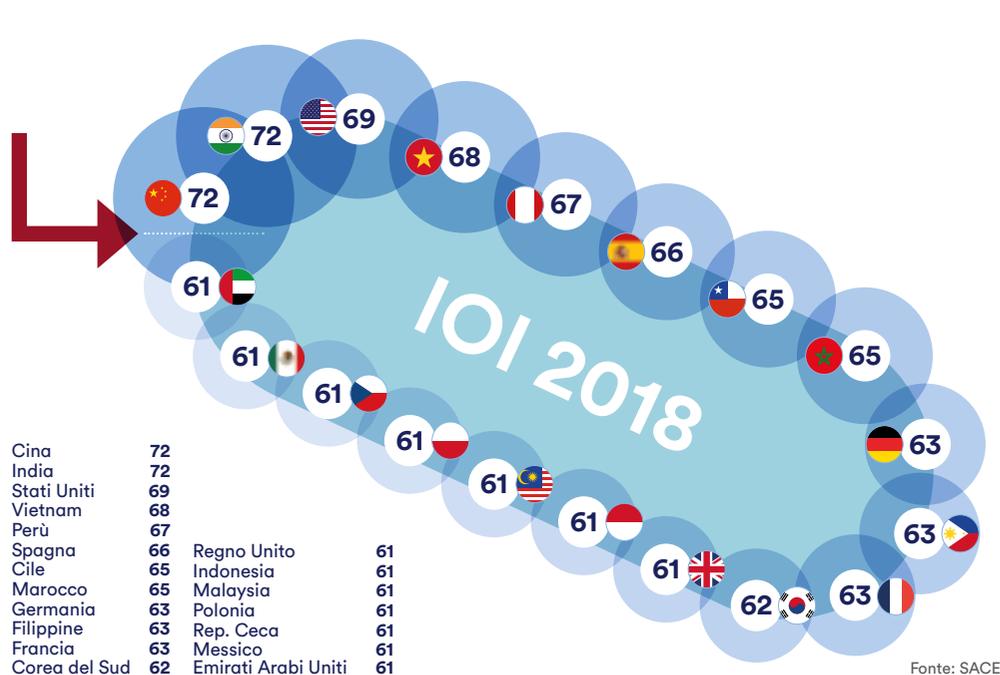
44. Unctad, "Investment Trends Monitor", n. 29, 2018.

per la delusione delle aspettative generate dalle politiche riformiste annunciate dal governo Modi. Si tratta di due Paesi dalle enormi potenzialità in cui gli investimenti italiani, in passato legati a strategie di riduzione dei costi di produzione, si caratterizzano sempre di più per il perseguimento di obiettivi di presidio del mercato locale e di quelli vicini; in termini di presenza produttiva, i gruppi industriali e le grandi imprese continuano a prevalere, ma le medie imprese italiane guardano a questi Paesi con sempre maggiore interesse, anche in una logica di filiere produttive.

Le economie avanzate presenti in classifica – **Stati Uniti, Spagna, Germania, Francia, Polonia, Repubblica Ceca, Regno Unito** – registrano tutte un punteggio inferiore rispetto al 2017 per motivi legati a diversi fattori quali l'incertezza politica, un lieve rallentamento del ritmo di crescita e le prospettive di crescita. In ogni caso, queste geografie, in cui la presenza produttiva italiana è ormai consolidata, continuano a offrire importanti opportunità per gli investitori italiani, soprattutto in termini di mercato potenziale. Perde, invece, terreno ed esce dalle destinazioni individuate dallo IOI 2018 l'**Ungheria**, principalmente a causa dell'instabilità interna

e delle tensioni politiche con l'Unione Europea. Nel 2018 fanno il loro ingresso tra le destinazioni rilevanti per gli investimenti, con un punteggio pari a 61, **Messico, Emirati Arabi Uniti, Malaysia e Indonesia**. Si tratta di economie in crescita, ricche di risorse naturali in cui sono in corso piani di sviluppo nazionali per il potenziamento dei comparti strategici (infrastrutture, energia) e/o di diversificazione produttiva, peraltro caratterizzate da specializzazioni industriali complementari a quelle delle imprese italiane, soprattutto di quelle grandi e medio-grandi. Cala, invece, il punteggio ottenuto dalla **Thailandia** – principalmente per la ridotta trasparenza del sistema finanziario nazionale – che

Fig. 2.5 Le principali opportunità secondo l'Investment Opportunity Index



arretra quindi nelle destinazioni individuate dallo IOI. Conferma la sua attrattività in termini di investimento il **Vietnam** ed entra nella graduatoria il **Marocco**, dove l'incidenza dello stock di investimenti diretti dall'estero

sul Pil è del 53% nel 2016 e dove alcuni settori produttivi sono già in parte presidiati dalle circa 250 imprese italiane attive. Entrambi i mercati si caratterizzano per la presenza di industrie complementari e compatibili con quelle dell'Italia e possono quindi rappresentare basi produttive strategiche, anche per le Pmi.

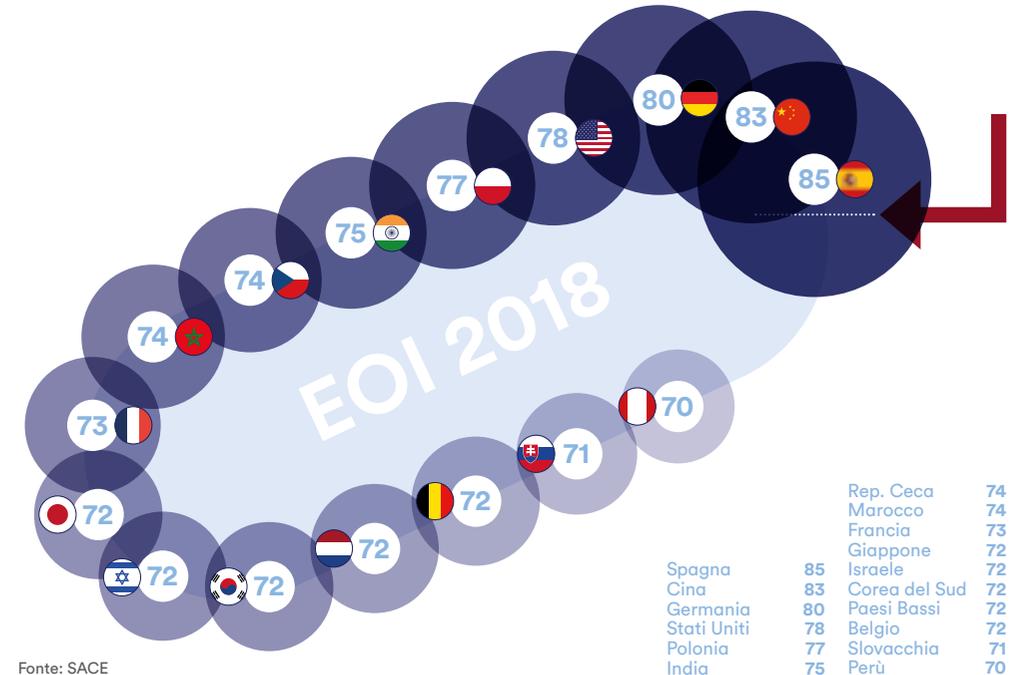


### Export Opportunity Index

L'EOI è al suo quarto compleanno e in questo ultimo aggiornamento si osservano i frutti dell'andamento brillante dell'export italiano del 2017: cresce lo score per 4 delle prime 5 geografie (soltanto la Germania, primo mercato di destinazione dei nostri beni, rimane stabile).

Tra le novità, la forte domanda di beni Made in Italy nell'anno passato ha spinto in avanti Marocco e Perù nella classifica dell'Export Opportunity Index (valgono oltre 2,5 miliardi di vendite nostrane), entrambe segnalate tra le 20 destinazioni di opportunità. **La graduatoria di quest'anno è guidata dagli stessi 3 Paesi del 2017, Spagna, Cina e Germania, a conferma della loro importanza per l'export italiano** (valgono oltre un quinto del totale) (Fig. 2.6).

Fig. 2.6 Le principali opportunità secondo l'Export Opportunity Index



C 3

.1

## Gli "irrinunciabili": 15 geografie prioritarie su cui puntare

# "Venti" favorevoli

Il 2017 ha lasciato in eredità all'export italiano 31 miliardi di euro di beni in più rispetto all'anno precedente. Circa un terzo dell'incremento delle nostre esportazioni è stato generato nelle **15 geografie prioritarie definite nel Rapporto Export 2017** (nelle prossime pagine ordinate per valore delle esportazioni italiane nel 2017), a conferma del ruolo strategico che rivestono per le imprese italiane. **Questi mercati sono stati infatti la destinazione di 95 miliardi di euro di vendite nel 2017** (85 miliardi di euro nel 2016), **pari al**

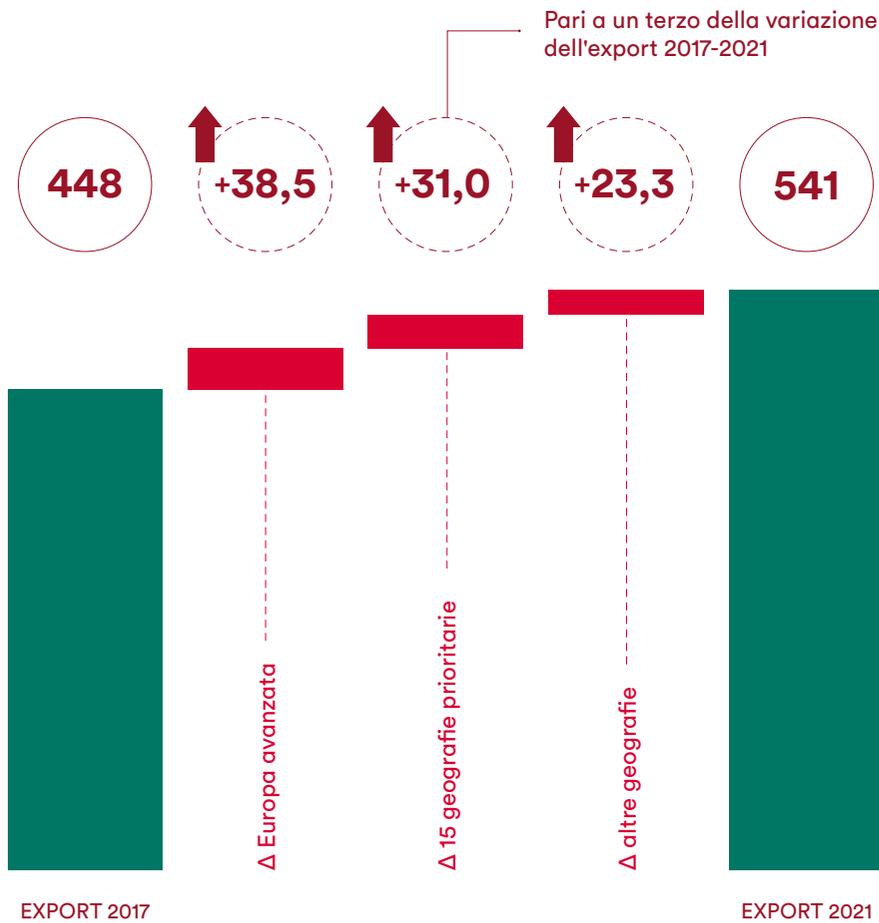
**21% dell'export complessivo** e contribuiranno per un terzo del maggiore export tra il 2018 e il 2021 (Fig. 3.1).

Tra le note più positive, le performance registrate dalle esportazioni italiane in **Cina e Perù**, mercati molto distanti tra loro in termini sia geografici che di magnitudo economica, ma entrambi con un tasso di crescita del nostro export superiore al 20%. Tassi di crescita a doppia cifra hanno contrassegnato anche le vendite in **Russia, Brasile, Messico, Sudafrica, Vietnam e Repubblica Ceca**. Altrettanto positiva è stata poi la crescita in **India** e soprattutto negli **Stati Uniti** (poco inferiore al 10%) che hanno registrato il maggior aumento in valore assoluto con 3,6 miliardi in euro in più rispetto al 2016; segno positivo anche per le esportazioni italiane in **Qatar**.

Solo in quattro delle 15 geografie prioritarie, le vendite italiane nel 2017 non hanno superato i valori dell'anno precedente. Mentre il calo dell'1,4% per **Emirati Arabi Uniti e Indonesia** può, in qualche misura, raffigurarsi come una sostanziale conferma dei dati del 2016, una flessione più intensa si è registrata per l'**Arabia Saudita** (-5,8%), un mercato

in cui continua a incidere la lenta ripresa dei prezzi del greggio, e soprattutto per il **Kenya** (-13,6%), dove ha pesato un anno costellato dall'incertezza politico-istituzionale.

Fig. 3.1 Contributo alla crescita dell'export italiano per aree (miliardi di euro)



Fonte: SACE, Istat, Oxford Economics

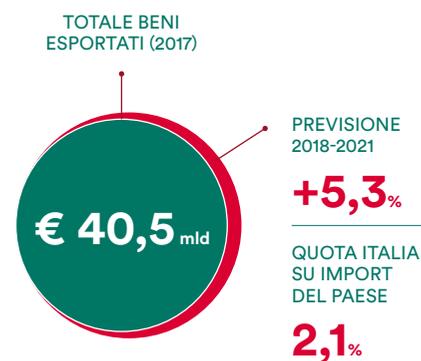
# Stati Uniti d'America



Terzo mercato di destinazione dell'export italiano dopo Germania e Francia, gli Stati Uniti si confermano fondamentali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane. L'economia statunitense offre opportunità di business diversificate, dalla farmaceutica agli apparecchi elettrici, dalla meccanica strumentale ai mezzi di trasporto, dagli alimentari e bevande al tessile e abbigliamento.

Con un incremento del 9,8%, le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno raggiunto nel 2017 il valore record di 40,5 miliardi di euro, consentendo all'Italia di diventare l'ottavo partner commerciale degli Stati Uniti. Nonostante il "braccio di ferro" con i principali partner commerciali, le previsioni indicano una crescita per le vendite italiane verso il mercato statunitense del 5,3%, in media annua, tra il 2018 e il 2021, grazie alla ripresa economica che il Paese sta sperimentando. Sarà positiva la domanda di mezzi di trasporto (+7,2% in media nei quattro anni), favorita dai rapporti di Fca e dei suoi fornitori, ma anche quella per la chimica e farmaceutica (+11,2%); positiva anche la dinamica per gli alimentari e bevande (7,3%), favoriti dalla migliorata percezione dei prodotti Made in Italy grazie alle attività promozionali dell'Agenzia Ice e dagli accordi con grandi catene distributive come Walmart.

## Export italiano verso gli Stati Uniti 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+7,1%	199,4
Meccanica strumentale	+6,1%	166,5
Apparecchi elettrici	+6,8%	101,9
Arredamento	+8,6%	44,6

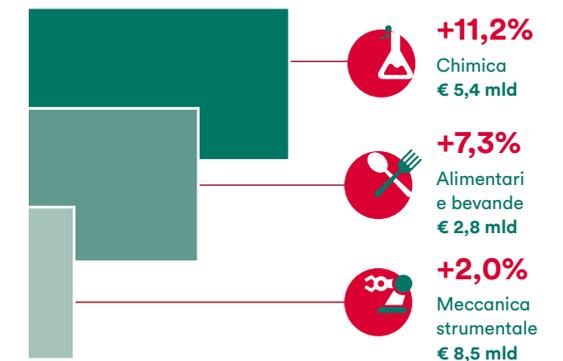
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

Fonte: Ice

## PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Cina



Nonostante le tensioni commerciali con gli Stati Uniti, la Cina si conferma un mercato fondamentale per le strategie di internazionalizzazione delle imprese italiane. L'economia cinese continua infatti il suo processo di trasformazione da "fabbrica del mondo" ed economia votata all'export, verso un modello che punta sempre più sul rilancio dei consumi interni e sui servizi e a un *upgrade* della propria struttura produttiva verso attività a maggior valore aggiunto. Questo cambiamento offre ampio spazio al Made in Italy.

La Cina ha rappresentato uno dei principali traini dell'export italiano di beni nel 2017 (+22,2% rispetto al 2016), con trend particolarmente positivi nei settori dei beni di investimento coinvolti nella nuova strategia economica del Paese. I mezzi di trasporto si confermano il secondo settore dell'export, con la dinamica di crescita attesa più elevata (+12,6% in media annua nel periodo 2018-2021). Anche i settori della chimica e del tessile hanno registrato i migliori risultati e contribuiranno, insieme ai mezzi di trasporto e alla meccanica strumentale, a una dinamica molto positiva delle nostre vendite in Cina nei prossimi anni (rispettivamente +10,8% e +9,7%, in media annua, nel periodo 2018-2021).

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+6,5%	153,7
Mezzi di trasporto	+2,4%	106,9
Apparecchi elettrici	+8,3%	59,7
Arredamento	+5,7%	3,1

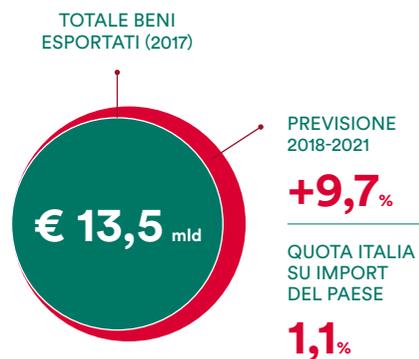
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

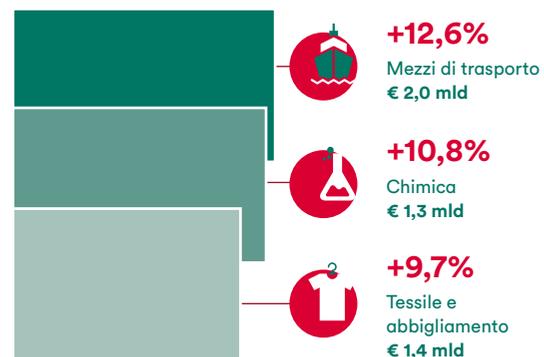
Fonte: Ice

## Export italiano verso la Cina 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Russia



L'atteso incremento dei prezzi del petrolio dovrebbe dare impulso all'economia, nonostante l'incertezza legata all'evoluzione delle sanzioni Usa/Ue. Le maggiori risorse disponibili renderanno possibile una parziale ripresa degli investimenti per un mercato che rimane fondamentale per le esportazioni italiane. L'adozione di riforme strutturali (diversificazione economica, privatizzazioni, riforma fiscale) per migliorare il contesto operativo, attese ormai da anni, resta un elemento chiave per il completo rilancio del Paese.

Dopo la battuta d'arresto legata alle sanzioni internazionali e alla recessione interna, il Made in Italy si sta riprendendo, anche se il recupero dei livelli pre-crisi (pari a circa 10,7 miliardi di euro nel 2013) non è atteso nel breve termine. Nei prossimi anni ci si aspetta una crescita costante (+4,7%, in media annua, nel periodo 2018-2021) delle vendite di merci italiane. In particolare l'export di meccanica strumentale, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici beneficerà del recupero degli investimenti pubblici e privati. La ripresa economica del Paese, in particolare dei consumi, sarà invece il principale traino della crescita dell'export dei beni alimentari e del settore tessile e abbigliamento.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Meccanica strumentale	+6,2%	29,5
Mezzi di trasporto	+4,1%	27,4
Chimica	+7,6%	26,7
Alimentari e bevande	+5,4%	17,6

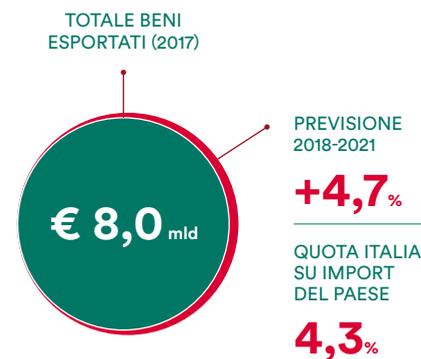
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

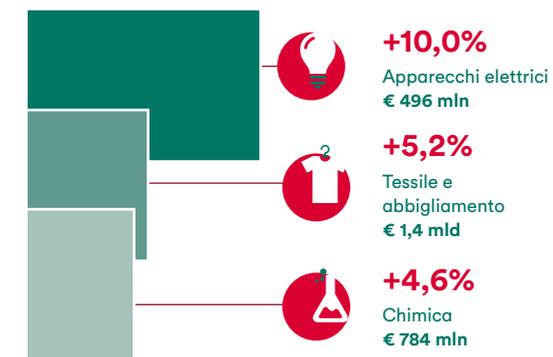
Fonte: Ice

## Export italiano verso la Russia 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Repubblica Ceca



Il contesto politico stabile e un'attività economica diversificata rendono il Paese una meta appetibile per gli investitori esteri. L'economia è in costante crescita dal 2014 (a ritmi superiori a quelli dell'Unione europea), un trend che è previsto costante nei prossimi anni. La performance del Paese si è riflessa anche sulla dinamica delle nostre esportazioni verso Praga, aumentate, in media, dell'8,6% negli ultimi 4 anni. Ci aspettiamo che il buon andamento continui anche nell'anno in corso e nel prossimo triennio, pur se a ritmi lievemente inferiori.

La dinamica economica è alla base dei tassi di crescita a doppia cifra per l'export italiano nel Paese (+10,5% nel 2017) che resteranno ampiamente positivi nei prossimi anni (+7,3%, in media annua, nel periodo 2018-2021). Le prospettive favorevoli riguardano principalmente i beni intermedi (industria chimica, estrattiva e dei metalli), input di una produzione industriale in crescita, e i beni durevoli (mezzi di trasporto e apparecchi elettrici) che beneficeranno della dinamica degli investimenti esteri nel Paese. Positive anche le previsioni per i beni agroalimentari e dell'abbigliamento, trainati dai consumi privati.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Mezzi di trasporto	+3,7%	17,4
Chimica	+6,3%	14,2
Metalli	+5,8%	14,1
Alimentari e bevande	+6,1%	6,2

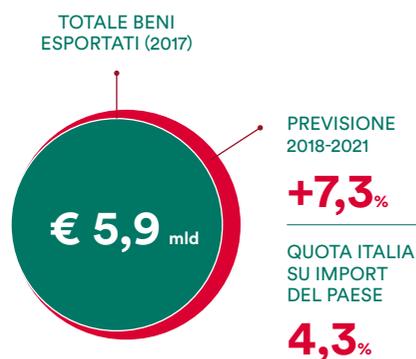
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

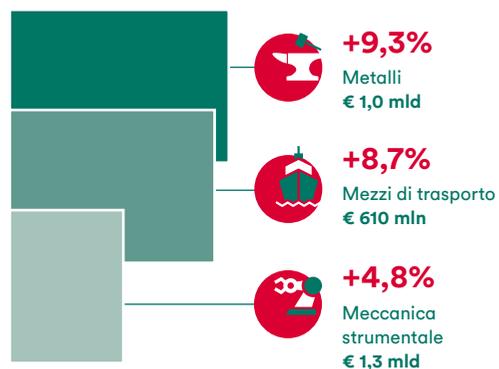
Fonte: Ice

## Export italiano verso la Repubblica Ceca 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Emirati Arabi Uniti



Il potenziamento del ruolo di hub commerciale e finanziario prosegue, anche in vista dell'Expo 2020. Tale strategia, oltre a consolidare i flussi di investimenti esteri, comporta ricadute positive su settori quali costruzioni, immobiliare, turismo, consentendo al Paese una performance economica positiva nonostante l'impatto del calo del prezzo del petrolio negli ultimi anni. La ripresa dei corsi degli idrocarburi, così come il mantenimento di un contesto operativo stabile, sono alla base delle aspettative positive per gli Emirati, dove anche i settori non petroliferi continuano a guadagnare terreno.

La volatilità dei prezzi del petrolio e la conseguente incertezza della posizione economica sono alla base della debole dinamica dell'export italiano negli ultimi anni. Un'inversione di tendenza è attesa nel breve termine (+3,3%, in media annua, nel periodo 2018-2021) grazie alla diffusa ed eterogenea ripresa dell'attività economica emiratina. L'impatto di questa inversione, che spazierà quindi dai beni di consumo (tessile e abbigliamento, beni alimentari e mobili) ai beni coinvolti nei processi industriali (metalli, prodotti chimici e gomma), porterà l'export italiano di beni a superare i 7 miliardi nel 2021.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Mezzi di trasporto	+9,0%	34,4
Tessile e abbigliamento	+8%	15,2
Meccanica strumentale	+9,7%	13,4
Arredamento	+10,4%	2,6

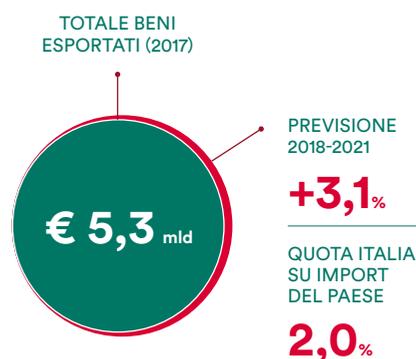
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

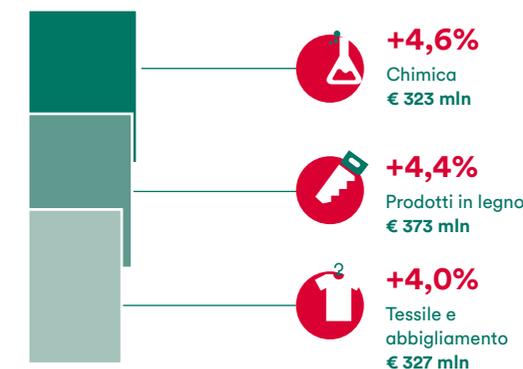
Fonte: Ice

## Export italiano verso gli Emirati Arabi Uniti 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Messico



Il Paese mantiene una crescita economica costante, accompagnata da un progressivo consolidamento dei conti pubblici e un generale miglioramento del contesto operativo a favore degli investitori esteri. Tali progressi hanno determinato una forte crescita degli investimenti esteri diretti non solo verso i settori tradizionali (oil & gas e manifattura), ma anche verso altri comparti dell'economia (infrastrutture, turismo, telecomunicazioni). La ripresa del prezzo del petrolio e il mantenimento di un *market sentiment* positivo, nonostante l'incertezza legata alle tensioni commerciali con gli Stati Uniti, determineranno un andamento positivo nel medio termine, accompagnato da una generale stabilità politica.

L'export italiano mantiene una performance positiva (+15,1% nel 2017) grazie al contributo rilevante dei beni di investimento e intermedi, assorbiti dalla dinamica industria messicana. Anche le previsioni per i prossimi anni indicano una crescita sostenuta (+7,1% in media annua per il periodo 2018-2021). Tra i diversi settori in crescita, i beni di consumo Made in Italy, in particolare prodotti dell'arredamento e del tessile e abbigliamento, che beneficiano della progressiva ascesa della classe media messicana.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+4,7%	33,2
Apparecchi elettrici	+3,9%	21,7
Alimentari e bevande	+4,2%	13,1
Gomma e plastica	+3,5%	17,7

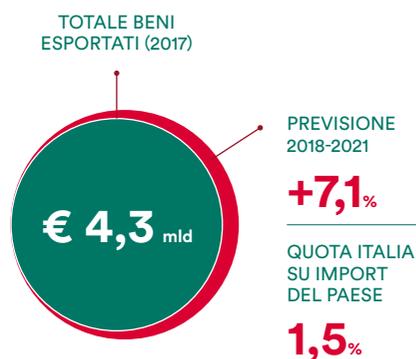
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

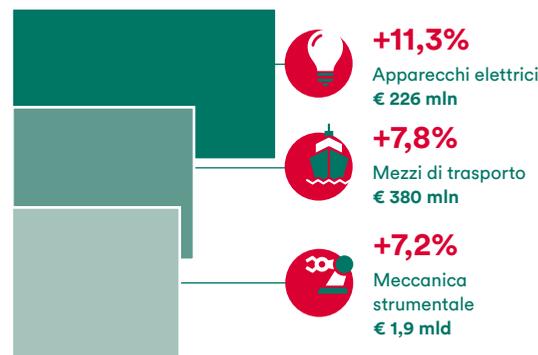
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Messico 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Arabia Saudita



L'Arabia Saudita ha avviato una fase di transizione verso una maggiore modernizzazione, mirando al contempo a rafforzare il suo ruolo all'interno della regione mediorientale, ricorrendo anche a una politica estera più interventista (ad es. Yemen). In parallelo all'attesa ripresa dell'oil & gas, sono previsti in crescita anche i settori non petroliferi dell'economia. In particolare, l'industria manifatturiera si confermerà traino della crescita economica e principale polo di attrazione per gli investimenti esteri, mentre il settore delle costruzioni dovrebbe beneficiare della ripartenza degli investimenti pubblici nei settori turismo, infrastrutture e *real estate*.

Dopo la frenata del 2017, legata alla contrazione del settore degli idrocarburi, per l'export italiano è attesa una discreta ripresa nei prossimi tre anni (+4,1%, in media annua). Questa dinamica riguarderà principalmente i settori collegati ai beni di investimento (in particolare meccanica strumentale e mezzi di trasporto) e beni intermedi (in particolare prodotti chimici), coinvolti dalla ripartenza del settore degli idrocarburi e dagli ingenti investimenti previsti dal programma di diversificazione economica *Vision2030*.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Meccanica strumentale	+9,3%	14,3
Alimentari e bevande	+7,7%	10,3
Apparecchi elettrici	+8,0%	5,7
Gomma e plastica	+6,8%	5,7

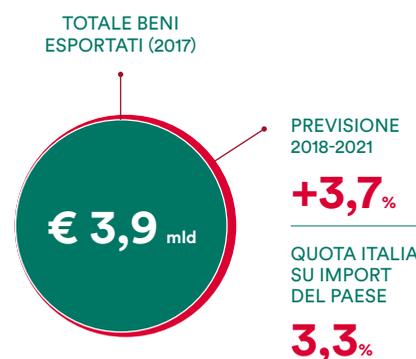
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

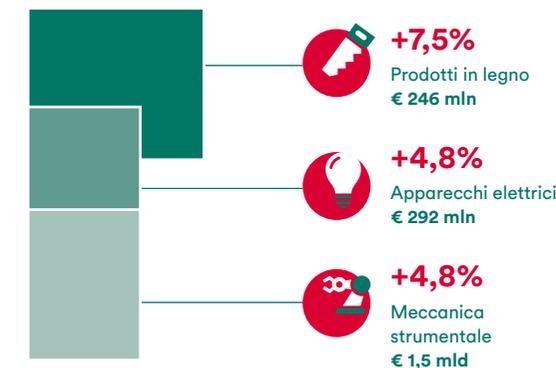
Fonte: Ice

## Export italiano verso l'Arabia Saudita 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Brasile



L'economia brasiliana è tornata a crescere nel 2017, superando apparentemente la recessione economica del 2015 e 2016 e la profonda crisi politica originata dagli scandali di corruzione. Il Paese necessita di riforme strutturali, parzialmente avviate, mirate a un maggiore consolidamento dei conti pubblici e al rilancio della crescita economica. I risultati di tali riforme, in parte già visibili, dovrebbero consentire al Paese di proseguire un percorso di progressiva ripresa nel medio termine (il Fondo Monetario stima una crescita non superiore al 3% annuo nel prossimo triennio). Tale ripresa sarà basata principalmente sul recupero degli investimenti, sia pubblici che privati, e dei consumi domestici, stimolati dal calo dell'inflazione e da condizioni del credito più favorevoli.

Le previsioni positive per le esportazioni italiane (+6,1%, in media annua, nel periodo 2018-2021) riguardano in particolare i beni collegati all'industria brasiliana, che beneficia della ripresa economica dopo le difficoltà degli anni passati. Positive le previsioni dell'export sia sul versante dei beni intermedi (in particolare metalli, gomma e prodotti del settore estrattivo) che su quello dei beni di investimento (meccanica strumentale e mezzi di trasporto).

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+4,4%	31
Mezzi di trasporto	+2,9%	21,1
Meccanica strumentale	+5,6%	7,8
Apparecchi elettrici	+5,2%	5,5

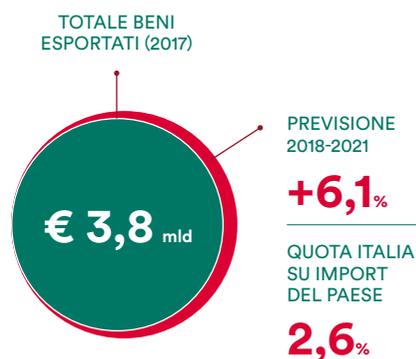
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

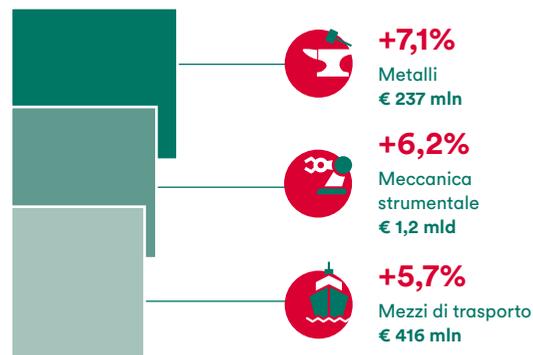
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Brasile 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# India



La crescita economica indiana presenta un'evoluzione positiva, trainata dalla domanda interna che, già sostenuta dall'incremento dei consumi, riceve un'ulteriore spinta dagli investimenti sia pubblici che privati nello sviluppo delle infrastrutture. Nell'ambito dell'implementazione del programma *Make in India*, prosegue l'adozione di riforme economiche e fiscali volte a dare nuovo volto al Paese in termini di contesto operativo e a rendere l'India il nuovo *hub* manifatturiero asiatico.

Dopo un calo nel 2016, causato in particolare dalla riduzione dell'import, dal rallentamento della domanda interna e dal deprezzamento della rupia, l'export italiano in India è tornato a crescere a ritmi sostenuti (+9,3% nel 2017).

Le previsioni rimangono altrettanto positive (+7,7%, in media annua, nel periodo 2018-2021). Il programma *Make in India* aprirà infatti interessanti opportunità per le imprese italiane soprattutto per i settori dei beni di investimento. Particolarmente positive le prospettive di vendita per le aziende italiane della meccanica strumentale, settore coinvolto in differenti industrie, dall'*automotive* alla trasformazione alimentare, dall'energia alle telecomunicazioni.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Meccanica strumentale	+11,0%	25,8
Mezzi di trasporto	+11,6%	13,9
Apparecchi elettrici	+12,6%	9,3
Arredamento	+17,5%	1,5

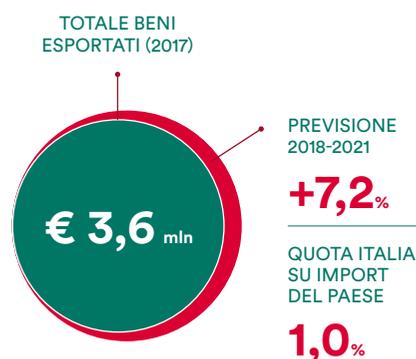
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

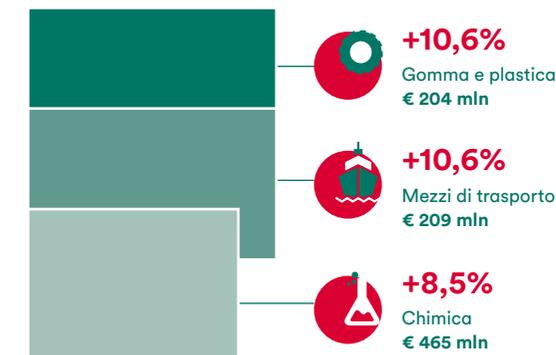
Fonte: Ice

## Export italiano verso l'India 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Sudafrica



Negli ultimi mesi il Sudafrica ha vissuto un profondo cambiamento politico-istituzionale, con l'uscita dalla scena politica dell'ex-presidente Zuma, in carica dal 2009. L'agenda del nuovo governo, guidato da Ramaphosa, mette al primo posto la lotta alla corruzione e il rilancio dell'economia attraverso riforme liberali e *market-friendly*. Tale approccio, seppure in fase iniziale, sta ottenendo il riscontro positivo dei mercati internazionali. L'atteso rafforzamento dell'economia sudafricana conferma il ruolo strategico che questo mercato riveste per le imprese italiane.

Le vendite italiane in Sudafrica hanno registrato un forte aumento (+15,8% nel 2017), in particolare dovuto alla crescente domanda di macchinari e apparecchiature industriali e alle maggiori esigenze di approvvigionamento da parte del Paese di prodotti petroliferi raffinati (carburanti). Le previsioni restano positive anche per i prossimi anni (+5,1%, in media annua, nel periodo 2018-2021). Una dinamica positiva è attesa per i mezzi di trasporto, grazie alla centralità del settore *automotive*, così come per chimica e materiali da costruzione, in linea con la ripresa dei lavori collegati alle opere infrastrutturali e alle costruzioni.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Mezzi di trasporto	+5,9%	11,6
Meccanica strumentale	+7,1%	8,3
Apparecchi elettrici	+7,4%	3,2
Gomma e plastica	+6,7%	3,1

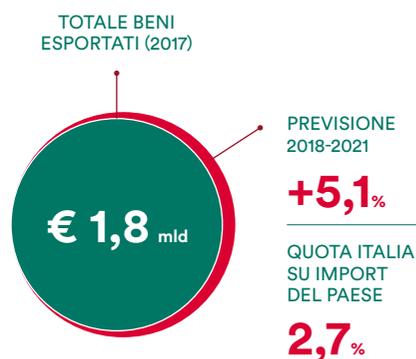
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

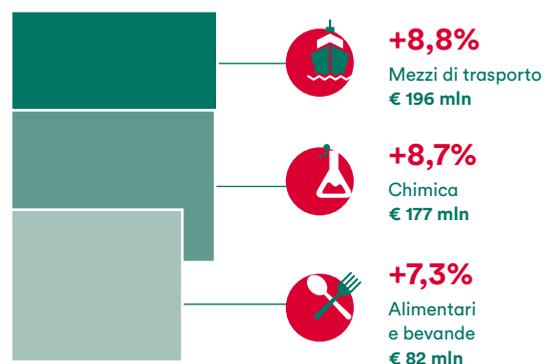
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Sudafrica 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Vietnam



Un contesto politico-istituzionale stabile e una performance economica dinamica hanno favorito la trasformazione del Vietnam in una destinazione privilegiata di investimenti dall'estero, anche da parte di paesi vicini, come la Cina, che hanno delocalizzato molte produzioni a basso valore aggiunto (ad es. nel settore tessile, ma anche dell'elettronica). Il governo sta elaborando una nuova strategia quinquennale, con l'assistenza della Banca Mondiale, per incentivare l'afflusso di capitali esteri in progetti a più elevato valore aggiunto, dove la tecnologia e il know how italiano possono risultare fondamentali.

La performance recente evidenzia una crescita a doppia cifra dell'export italiano nel 2017 (+12,4%). Le previsioni confermano un trend in aumento anche nel prossimo triennio con un incremento atteso dell'8,3%, in media l'anno, nel periodo 2018-2021. Gli sforzi del governo vietnamita saranno concentrati nel comparto della manifattura (come ad esempio l'*automotive*), nei servizi (logistica), agricoltura e turismo. Si aprono pertanto prospettive positive per i nostri settori della meccanica strumentale e dei metalli, senza trascurare la domanda sempre sostenuta di tessile e abbigliamento.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Tessile e abbigliamento	+10,8%	28,4
Metalli	+13,1%	22,2
Chimica	+12,7%	21,1
Meccanica strumentale	+11,8%	19,7

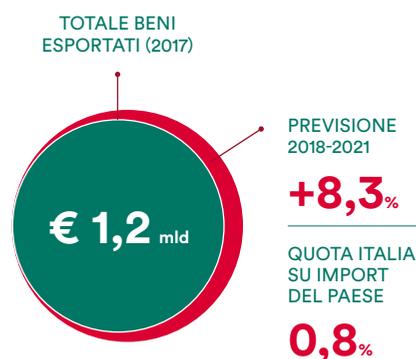
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

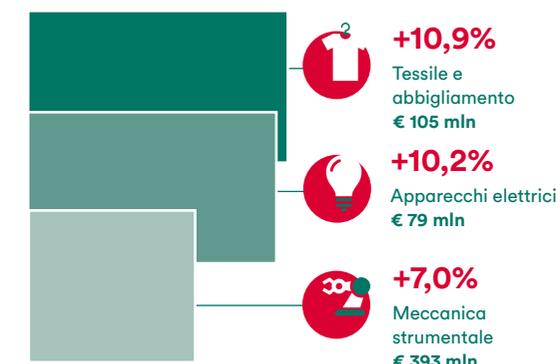
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Vietnam 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Indonesia



Principale economia dell'Asia sud-orientale e quarto Paese più popoloso al mondo, l'Indonesia continua a registrare una performance dinamica, sulla scia di investimenti pubblici e un livello sostenuto dei consumi domestici. Il governo punta a rafforzare l'attrattività del Paese per gli investitori esteri, attraverso iniziative volte ad aprire l'economia nazionale agli operatori internazionali (ad esempio attraverso la vendita dei *bond* di alcune società pubbliche strategiche), ridurre la burocrazia e migliorare il *business environment*.

Nonostante la lieve flessione dell'export italiano registrata nel 2017 (-1,6%), l'Italia è il terzo partner commerciale Ue di Jakarta dopo Germania e Paesi Bassi. Le vendite italiane in Indonesia sono previste in aumento (+5,2%, in media annua, nel periodo 2018-2021). Particolarmente positiva è attesa la domanda dei beni di investimento come la meccanica strumentale e i mezzi di trasporto, la cui crescita potrebbe superare il 4% medio annuo nel prossimo triennio. Tale incremento è legato all'impatto positivo sulla domanda di beni Made in Italy del programma pubblico destinato ad ammodernare lo stato delle infrastrutture nel Paese, al momento carenti.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Meccanica strumentale	+7,7%	16,2
Metalli	+8,0%	13,8
Mezzi di trasporto	+7,0%	10,0
Gomma e plastica	+9,0%	4,3

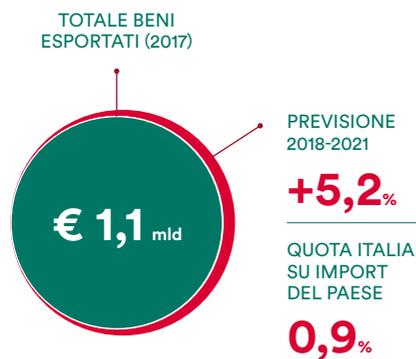
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

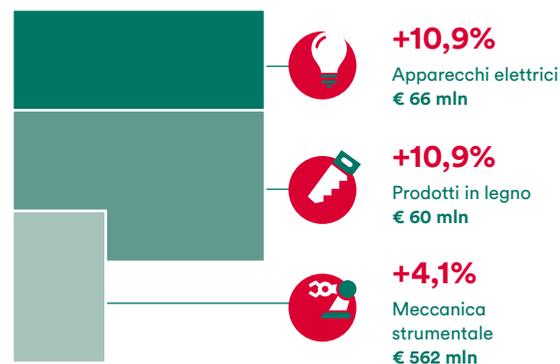
Fonte: Ice

## Export italiano verso l'Indonesia 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Qatar



Nonostante la crisi diplomatica con i Paesi del golfo, il paese mantiene una generale solidità legata alle ampie risorse, a fronte di dimensioni demografiche contenute (circa 2,5 milioni di abitanti). L'attività economica, che beneficerà di un livello dei prezzi petroliferi più elevato atteso nel corso dell'anno, tiene grazie al forte supporto pubblico esteso ai diversi settori dell'economia, come energia, infrastrutture e industria manifatturiera nelle *Special Economic Zone*. Positivo anche l'impatto dei Mondiali di calcio del 2022, che hanno dato slancio all'economia e contribuito a una maggiore apertura del Paese verso gli investitori esteri.

I ritmi di crescita dell'export italiano nel Paese restano positivi, nonostante il clima di incertezza legato all'irrigidimento delle posizioni diplomatiche dei Paesi della regione. L'aumento delle nostre esportazioni in Qatar (+8,1%, in media annua nel periodo 2018-2021) vede una dinamica positiva per i beni agroalimentari, tessuti, dell'abbigliamento e del legno; margini di crescita sono attesi anche per i beni intermedi (in particolare chimica e metalli) e di investimento (meccanica strumentale e apparecchi elettrici) coinvolti nello sviluppo dei settori non petroliferi.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Meccanica strumentale	+5,3%	3,3
Metalli	+5,3%	2,7
Alimentari e bevande	+5,0%	1,8
Gomma e plastica	+5,2%	1,6

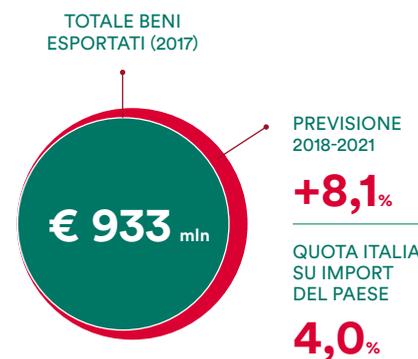
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

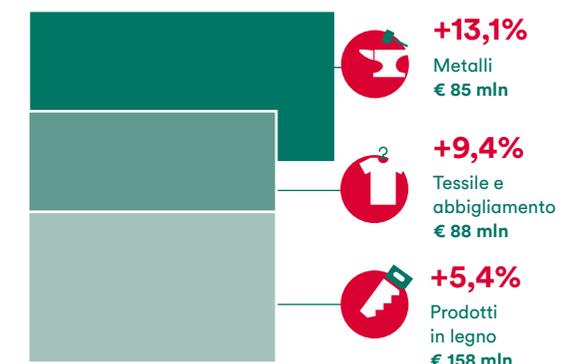
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Qatar 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Perù



Il Perù mantiene una generale stabilità dal punto di vista economico e politico, nonostante la volatilità della situazione economica legata alla forte incidenza delle materie prime e della domanda cinese sull'attività del Paese. Grazie al recente impegno politico verso un maggiore sfruttamento delle risorse naturali, il Perù registra un discreto interesse da parte degli investitori esteri, rivolto in particolare al settore minerario. La ripresa della spesa pubblica mirata al miglioramento della dotazione infrastrutturale del Paese costituisce un ulteriore elemento di attrattività dello stesso per i player esteri.

I cospicui investimenti nel settore minerario sono il principale traino delle esportazioni italiane nel Paese. Le previsioni positive (+5,6%, medio annuo, di crescita tra il 2018 e 2021) riguardano principalmente i beni di investimento (meccanica strumentale, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici) la cui domanda sarà trainata dalla intensa attività estrattiva e dal recupero del settore infrastrutturale, sostenuto dallo sforzo del Paese verso una maggiore diversificazione dell'attività economica.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+6,1%	4,5
Metalli	+6,3%	2,5
Alimentari e bevande	+5,6%	2,2
Tessile e abbigliamento	+5,4%	1,9

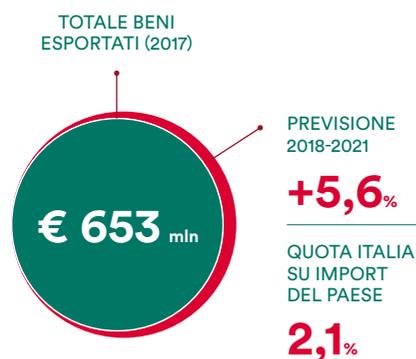
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

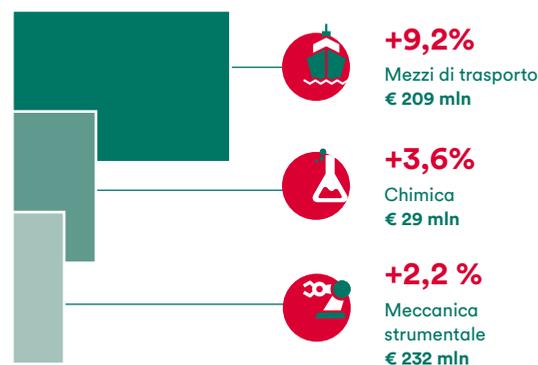
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Perù 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Kenya



Nel 2017 il Kenya ha attraversato un periodo di stallo elettorale, avviato con l'annullamento da parte della Corte Suprema delle elezioni presidenziali ad agosto e concluso a ottobre con la nomina del presidente Kenyatta. L'incertezza istituzionale ha impattato sull'attività economica, ma in termini più strutturali il paese si conferma un'economia solida, sostenuta da una domanda interna dinamica e da ingenti investimenti esteri, concentrati nei settori delle infrastrutture e delle costruzioni, nei quali le imprese italiane hanno iniziato ad aggiudicarsi commesse di rilievo.

Lo stallo elettorale ha pesato anche sulla performance dell'export italiano, che nel 2017 ha segnato un calo del 13,6%. Tuttavia le previsioni indicano una ripresa delle vendite a partire da quest'anno (+3,1%, in media annua, nel 2018-2021), sulla scia di un nuovo slancio atteso nelle infrastrutture e costruzioni e di una domanda interna in rafforzamento.

A beneficiarne potranno essere i beni intermedi come gomma e plastica e chimica, ma anche la meccanica strumentale inserita nei processi industriali nei settori dell'*agroprocessing* e del *packaging*, in cui il valore aggiunto delle produzioni italiane sarà particolarmente richiesto.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Tessile e abbigliamento	+5,5%	1,8
Chimica	+7,4%	1,8
Meccanica strumentale	+6,7%	1,4
Alimentari e bevande	+5,8%	1,2

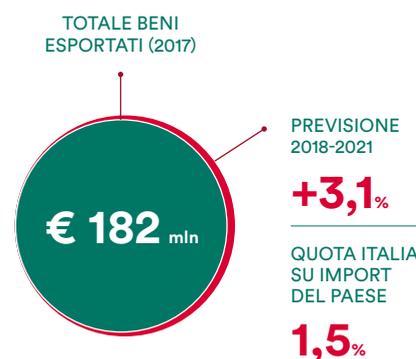
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

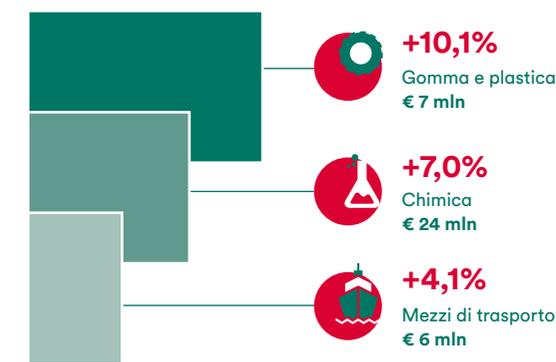
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Kenya 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# .2

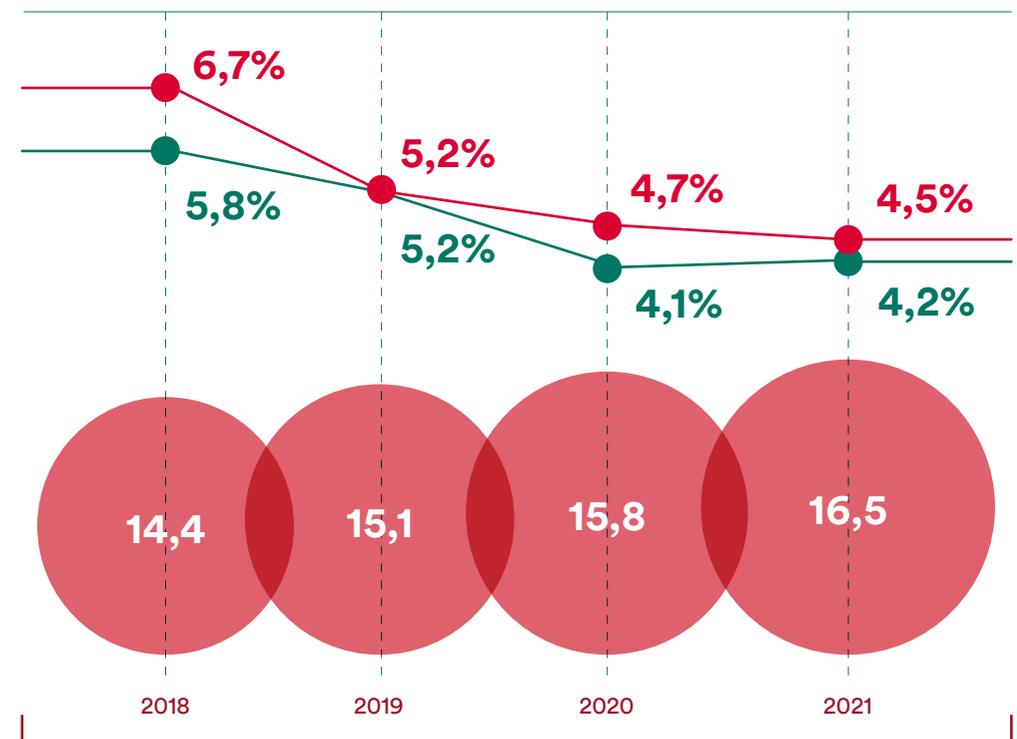
## Le “nuove promesse”: 5 destinazioni per l’export Made in Italy

Oltre alle 15 geografie prioritarie identificate nel Rapporto Export 2017 e confermate anche quest’anno, **nel corso del 2017 sono emerse 5 “nuove promesse”** (nelle prossime pagine ordinate per valore delle esportazioni italiane nel 2017), **che costituiscono anch’esse mete di opportunità per le aziende italiane.** Si tratta di Paesi in cui il nostro export ha registrato l’anno scorso un andamento positivo o stabile e per i quali è attesa una crescita significativa nei prossimi anni (Fig. 3.2).

Tra queste mete troviamo mercati già consolidati, come la **Turchia**, che offre opportunità per gli esportatori italiani in settori eterogenei. Nel Paese infatti è previsto un incremento dell’export Made in Italy grazie al traino delle vendite di beni della meccanica strumentale, destinati ai diversi comparti dell’industria, e degli autoveicoli. Troviamo anche mercati “minori” in termini di dimensioni geografiche ed economiche come il **Senegal**, dove le esportazioni italiane (in particolare quelle di meccanica strumentale) beneficiano del programma di sviluppo governativo,

*Plan Sénégal Emergent*, che ha dato nuovo impulso a settori quali l’energia, i trasporti, l’agricoltura e le infrastrutture. In ascesa le opportunità offerte da Paesi più maturi come **Colombia, Filippine e Marocco**, dove un mix di ripresa economica e aumento degli investimenti esteri contribuirà alla domanda di beni Made in Italy. In queste destinazioni è previsto un aumento sia della domanda di beni di consumo, trainata dall’incremento dei redditi pro capite e da una classe media in aumento, sia dei beni di investimento, indirizzati allo sviluppo dei piani di potenziamento infrastrutturale e dei settori strategici individuati nei piani pubblici nazionali.

Fig. 3.2 Export italiano nelle 5 “nuove promesse” 2018-2021 (miliardi di euro e var. %)



Export italiano "nuove promesse"

Fonte: SACE, Istat, Oxford Economics

- Export italiano “nuove promesse” (miliardi di euro)
- Crescita export totale
- Crescita export verso “nuove promesse”

# Turchia



Malgrado un teso contesto politico interno e relazioni internazionali in peggioramento, l'economia prosegue la sua crescita. Il mix di misure fiscali espansive e politiche di sostegno al credito traina l'ascesa dei consumi privati. L'incremento della spesa pubblica guida l'aumento degli investimenti pubblici, in particolare nel settore delle infrastrutture, con un notevole interesse da parte degli investitori esteri. Inoltre pesano positivamente sulle prospettive di crescita del Paese fattori strutturali come una composizione demografica giovane e in aumento. Le dimensioni dell'economia e la disponibilità di ampie risorse mitigano i rischi connessi a un deterioramento dello scenario politico ed economico.

La robusta domanda interna e la crescita degli investimenti determinano prospettive favorevoli per l'export italiano (+4,4% la crescita media annua nel periodo 2018-2021). L'incremento atteso riguarderà principalmente i beni di consumo (in particolare quelli agroalimentari), grazie al sostegno ricevuto dai consumi privati, e i beni intermedi (in particolare metalli e prodotti della chimica) trainati dall'attività industriale del Paese, che presenta un grado elevato di diversificazione.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Mezzi di trasporto	+2,7%	29,4
Chimica	+6,2%	27,3
Meccanica strumentale	+3,9%	21,2
Tessile e abbigliamento	+5,6%	9,0

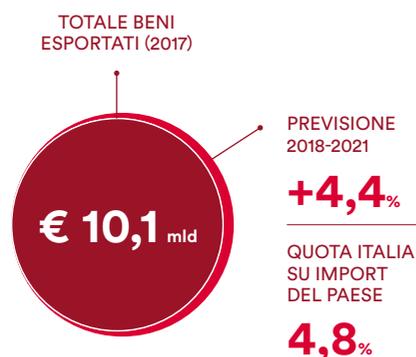
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

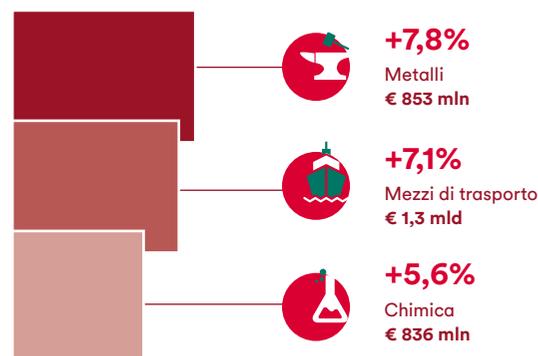
Fonte: Ice

## Export italiano verso la Turchia 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Marocco



In controtendenza rispetto alle dinamiche regionali, il Marocco conferma la sua solida posizione politica ed economica. La stabilità ha contribuito negli anni a un incremento dei flussi degli investimenti esteri, anche grazie al miglioramento del contesto operativo. Nei prossimi anni il Paese continuerà a concentrarsi sull'attrazione di nuovi investimenti attraverso l'Agenzia per lo Sviluppo degli Investimenti (Amdi) e al potenziamento dello sviluppo industriale grazie al supporto del fondo sovrano di sviluppo.

I positivi ritmi di crescita previsti per l'export italiano (+7,5%, in media annua, dal 2018 al 2021) interessano principalmente i beni intermedi (metalli, gomma e plastica, prodotti dell'industria estrattiva). Questa dinamica è trainata dalla crescita del settore agroalimentare (piano di incremento del fatturato annuo del settore da 7 a 10 miliardi di euro), dell'*automotive* (già secondo produttore africano dopo il Sudafrica), dell'estrazione mineraria (sviluppo del settore dei fosfati), delle energie rinnovabili (obiettivo è raggiungere il 52% del fabbisogno energetico da fonti verdi entro il 2030). Positive le prospettive delle vendite di beni di consumo (agroalimentari, tessili e prodotti in legno) trainati dalla ripresa dei consumi privati.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+6,5%	3,4
Metalli	+6,6%	3,3
Apparecchi elettrici	+9,0%	2,2
Gomma e plastica	+6,9%	2,1

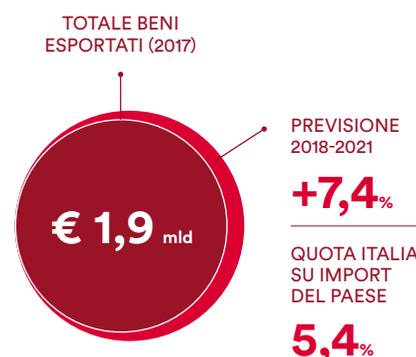
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

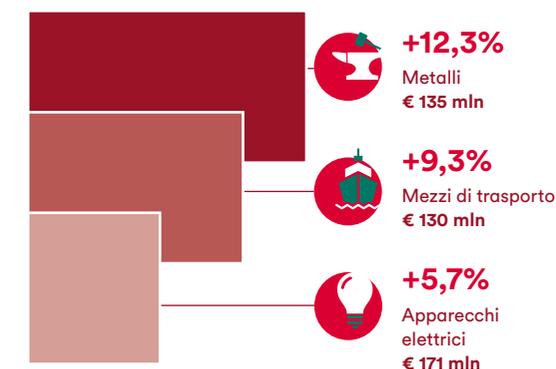
Fonte: Ice

## Export italiano verso il Marocco 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Filippine



La dinamica di crescita recente delle Filippine è tra le più marcate della regione asiatica. La domanda domestica agisce da traino, assieme a una ripresa delle esportazioni e allo stimolo fiscale, attenuando le vulnerabilità del Paese alle oscillazioni dell'economia globale. Nell'ambito del *Philippine Development Plan 2017-22*, gli ingenti investimenti nel campo delle infrastrutture, delle attività industriali, del turismo e della filiera agroindustriale rappresentano opportunità interessanti per la fornitura di tecnologia e know how da parte delle imprese italiane.

Le esportazioni italiane verso le Filippine hanno segnato un balzo nel 2017, con un incremento del 9,6%. Tale incremento è legato principalmente alle buone performance registrate dagli apparecchi elettrici. Le previsioni positive (+8,9%, in media annua, nel periodo 2018-2021) si basano sullo sviluppo dell'industria manifatturiera (in particolare nei comparti dell'elettronica, tessile, chimica e agroalimentare), che genererà domanda in particolare per la meccanica strumentale italiana. La crescita dell'edilizia residenziale e del turismo richiederà inoltre importazioni di prodotti legati al comparto dell'arredamento (mobili, infissi, arredo bagno, illuminotecnica).

## Opportunity Index



### Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var.% media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Mezzi di trasporto	+5,1%	10,8
Alimentari e bevande	+5,4%	8,9
Chimica	+7,5%	8,4
Meccanica strumentale	+5,6%	8,0

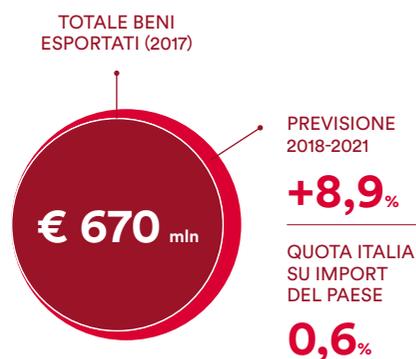
### Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

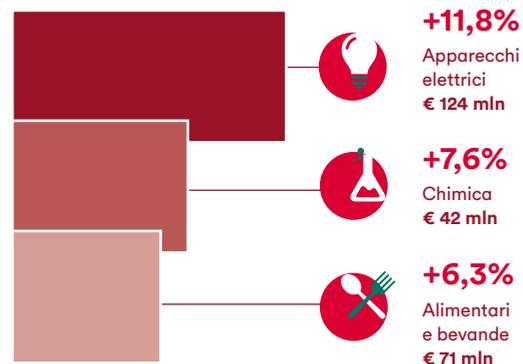
Fonte: Ice

## Export italiano verso le Filippine 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Colombia



Lo sforzo politico teso al raggiungimento di maggiore sicurezza del contesto operativo e di una crescita economica stabile hanno contribuito ad aumentare l'interesse degli investitori esteri verso il Paese. I principali settori dell'economia, come quello estrattivo e della manifattura, stanno lentamente beneficiando del clima stabile e anche settori meno coinvolti in passato nella ripresa del Paese (infrastrutture, trasporti, turismo) riportano una performance positiva. Il mantenimento dell'impegno politico verso il processo di pacificazione resta un elemento essenziale per le prospettive del Paese nel breve termine.

Le previsioni per l'export italiano sono positive (+5,5% la crescita media annua dal 2018 al 2021), grazie al traino della crescita dei settori industriali sulle vendite di beni di investimento (meccanica strumentale) e intermedi (metalli e gomma e plastica). Tale tendenza beneficia del programma pubblico di investimenti *Cuarta Generacion (4G)* mirato allo sviluppo delle infrastrutture (trasporti e costruzioni). I beni di consumo Made in Italy, pur attestandosi su livelli contenuti, sono attesi in crescita per l'effetto positivo della crescita del Paese sul reddito medio e sui consumi.

## Opportunity Index



### Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Chimica	+4,4%	8,0
Meccanica strumentale	+4,0%	3,7
Alimentari e bevande	+4,6%	3,2
Gomma e plastica	+4,4%	2,2

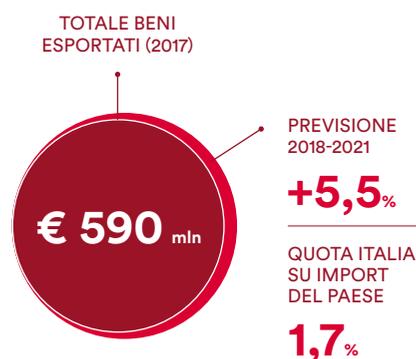
### Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

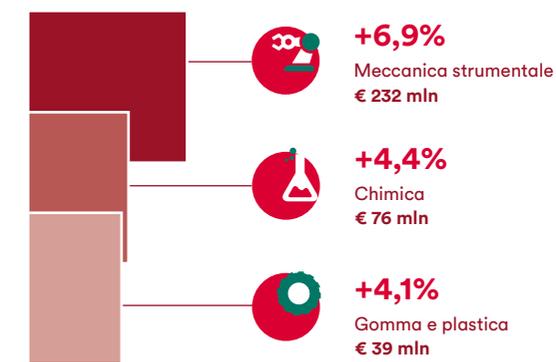
Fonte: Ice

## Export italiano verso la Colombia 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

### PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

# Senegal



La crescita economica mantiene da diversi anni una dinamica positiva, sotto gli indirizzi del *Plan Sénégal Emergent*, il programma governativo incentrato sull'incentivo degli investimenti sia interni che esteri e riforme a sostegno di diversi ambiti dello sviluppo del Paese. Interessanti opportunità per consolidare o avviare nuove partnership con le aziende italiane possono aprirsi in diversi settori strategici, come energia, trasporti, agricoltura, infrastrutture e costruzioni.

Superata la lieve flessione nel 2017 (-1,2%, dopo il +10,3 del 2016), le esportazioni italiane in Senegal sono previste in ripresa (+6,4%, in media annua, nel 2018-2021). Tale incremento sarà trainato dai maggiori stanziamenti pubblici per gli investimenti, che alimenteranno in particolare la domanda di beni intermedi del Made in Italy. In particolare si segnalano previsioni positive per i metalli (+13,8%, medio annuo, nell'orizzonte previsivo) e i materiali da costruzione, collegati allo sviluppo infrastrutturale del Paese. Tra i beni di investimento, sono attese buone performance delle vendite di mezzi di trasporto e degli apparecchi elettrici, legati alla dinamica positiva dell'attività industriale del Paese.

## Opportunity Index



## Settori di opportunità (crescita dell'import)

Fonte: Ihs

Settore	Var. media annua 2018-2021	Valore 2017 (€ mld)
Alimentari e bevande	+6,2%	0,9
Chimica	+5,9%	0,7
Meccanica strumentale	+6,1%	0,7
Metalli	+6,5%	0,6

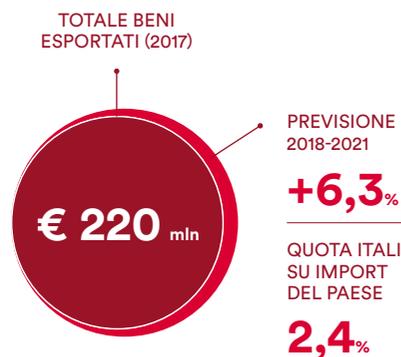
## Presenza italiana nel Paese



(ultimo anno disponibile)

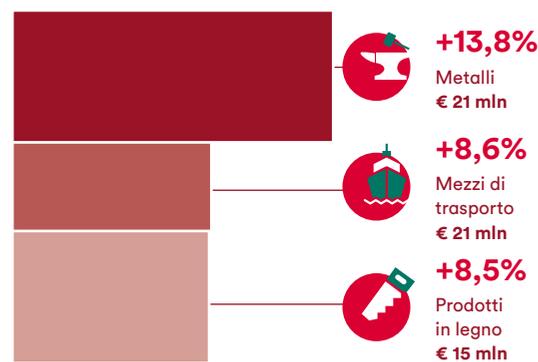
Fonte: Ioe

## Export italiano verso il Senegal 2018-2021



Fonte: SACE, Istat

## PRINCIPALI SETTORI



(previsione 2018-2021 var. media annua e valori 2017)

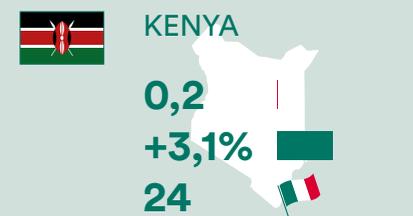
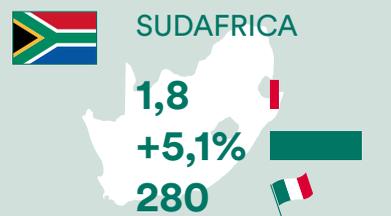
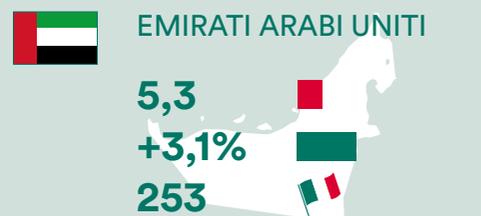
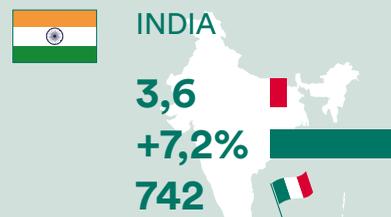
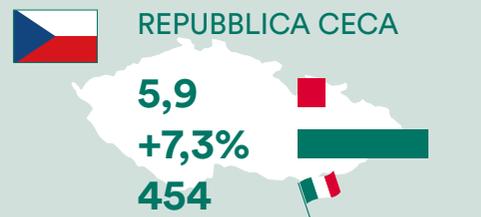
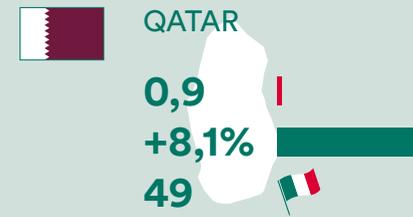
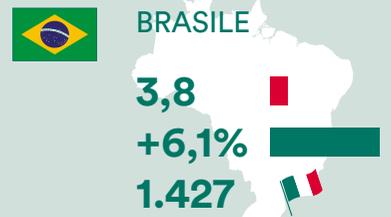
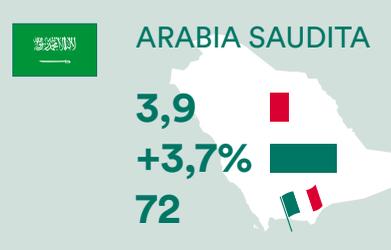
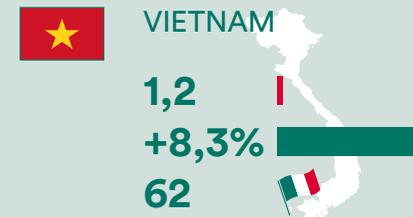
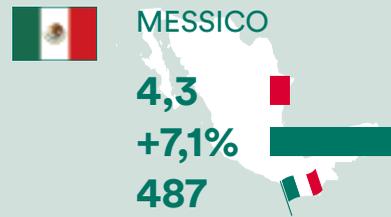
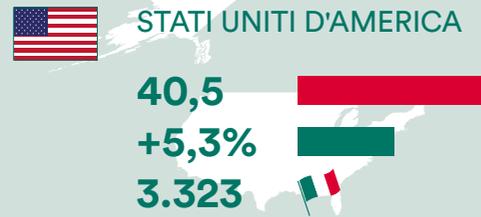
# .3

## Irrinunciabili e nuove promesse: una scommessa da 143 miliardi di euro

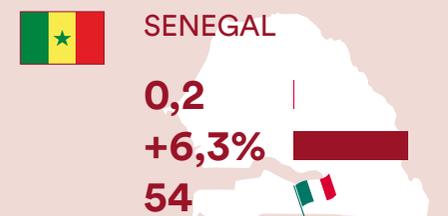
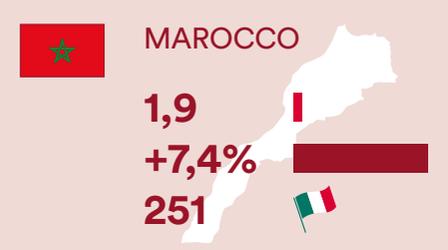
Nel complesso, le 15 geografie prioritarie, confermate anche quest'anno come destinazioni irrinunciabili per gli esportatori italiani nel medio e lungo periodo, rappresentano oggi circa il 21% dell'export italiano (95 miliardi di euro nel 2017) e arriveranno a pesare il 23% alla fine del periodo di previsione

(126 miliardi di euro nel 2021). L'export verso questi 15 Paesi crescerà, infatti, a un tasso medio annuo del 6,9% tra il 2018 e il 2021, superiore alla media dell'export complessivo (+4,8%, in media all'anno, tra il 2018 e il 2021). Un tasso sostenuto, ma in linea con la crescita delle esportazioni totali, si registrerà per le 5 "nuove promesse", verso cui l'export italiano aumenterà a un tasso medio annuo del 4,8%, giungendo a quasi 17 miliardi di euro nel 2021, il 3% del totale.

## Le conferme



## Le promesse



LEGENDA Totale export 2017 (€ mld) Previsioni 2018-2021 (var. media annua) Presenza italiana nel Paese (numero di imprese estere partecipate)

# Un mondo di opportunità a portata di click!

L'offerta digitale SACE SIMEST diventa più **ampia**. In un mondo in cui le distanze fisiche vengono abbattute dalla tecnologia digitale e in cui la velocità della rete impone nuovi ritmi alle aziende, anche il Polo SACE SIMEST sviluppa nuovi strumenti online per accompagnare le imprese sui mercati esteri. Alla Risk&Export Map e alle schede paese, disponibili su [sace.it/map](http://sace.it/map), si aggiunge da quest'anno il portale [sacesimest.it](http://sacesimest.it),

attraverso il quale le aziende italiane possono accedere online a 5 servizi: finanziamenti agevolati, assicurazione del credito, valutazione dell'affidabilità dei clienti italiani ed esteri, factoring e recupero crediti.

## IL NUOVO PORTALE SACESIMEST.IT

La nuova piattaforma, dedicata alle Pmi, consente di accedere online all'offerta SACE SIMEST. Soluzioni rapide, semplici e digitali per far crescere le imprese in Italia e nel mondo.

### 1 Finanziamenti per l'internazionalizzazione

Richiedere finanziamenti a tasso agevolato per progetti internazionali

### 2 Valutazioni clienti

Ottenere una valutazione dell'affidabilità dei clienti e monitorarli nel tempo

### 3 Assicurazione del credito

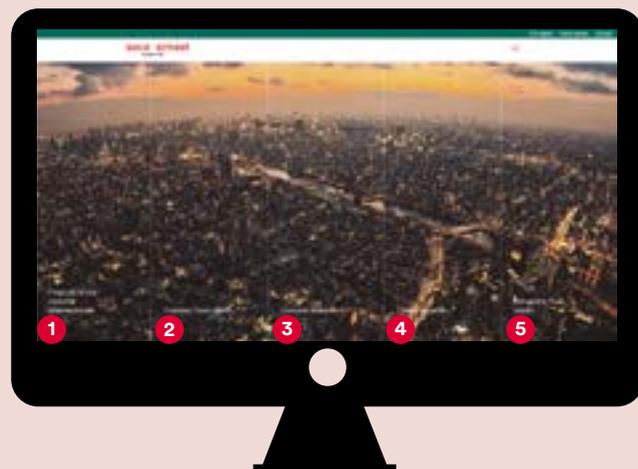
Ottenere un preventivo per una copertura del rischio di mancato pagamento

### 4 Factoring

Ottenere un preventivo riguardo alla monetizzazione di un credito

### 5 Recupero crediti

Ottenere una valutazione del credito da recuperare



## RISK & EXPORT MAP

Una sola mappa, un unico tool interattivo elaborato da SACE SIMEST per individuare i Paesi con le maggiori opportunità dell'export italiano e per conoscere le diverse tipologie di rischio cui si espongono le aziende nell'operare all'estero. Tutti i dati del Rapporto Export 2018, sintetizzati in un unico strumento disponibile su [sace.it/map](http://sace.it/map).

## SCHEDE PAESE AUTOMATIZZATE

Una carta d'identità per 190 Paesi, da consultare prima di pianificare strategie d'internazionalizzazione. Ogni scheda indica le migliori opportunità per l'export italiano, gli indicatori di rischio e una fotografia del Paese con dati economici, socio-politici e del sistema bancario.

### 1 Export Opportunity Index

L'indice che misura le opportunità dell'export italiano, calcolato da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità

### 2 Investment Opportunity Index

L'indice che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane, calcolato su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità

### 3 Mercato di destinazione per l'export italiano

Posizione del Paese nella classifica dei mercati di destinazione dell'export italiano di beni

### 4 Incremento potenziale export italiano

Il potenziale export aggiuntivo che le imprese italiane possono realizzare entro il 2021



### 5 Andamento export italiano 2018-2021

### 6 Indicatori di rischio SACE

### 7 Export italiano per settori

## C 4

Le vie  
dell'export

## .1

## La logistica dell'export

Per un'economia che basa più del 30% del proprio Pil sull'export, investire in infrastrutture logistiche è condizione indispensabile di competitività, soprattutto alla luce dei cambiamenti attesi nelle dinamiche e nelle rotte del commercio mondiale. Il divario nella qualità della logistica, misurata dal *Logistic Performance Index* (Lpi) di Banca Mondiale, rappresenta per l'Italia un costo in termini di "export perduto". Secondo uno studio recente, a un incremento di 1 punto sui 5 che compongono

lo score dell'Lpi corrisponde un incremento del 35,6% del rapporto tra l'export complessivo (beni e servizi) e il Pil<sup>45</sup>.

Considerando che nel 2016 il divario con la Germania, prima in classifica, è stato pari a 0,47 punti (peraltro lo stesso gap esistente già nel 2010), che il rapporto export/Pil dell'Italia è stato del 31% circa nel 2016 e del 32% nel 2017 e ammettendo che la parte relativa all'export di beni rispetto al totale rimanga sostanzialmente invariata (82% circa), **se l'Italia colmasse il gap logistico con la Germania potrebbe recuperare tra i 65 e i 70 miliardi di euro di export**, pari al 16,7% dell'export complessivo 2017: un ammontare superiore alla somma delle esportazioni italiane verso le Americhe e l'Africa Subsahariana.

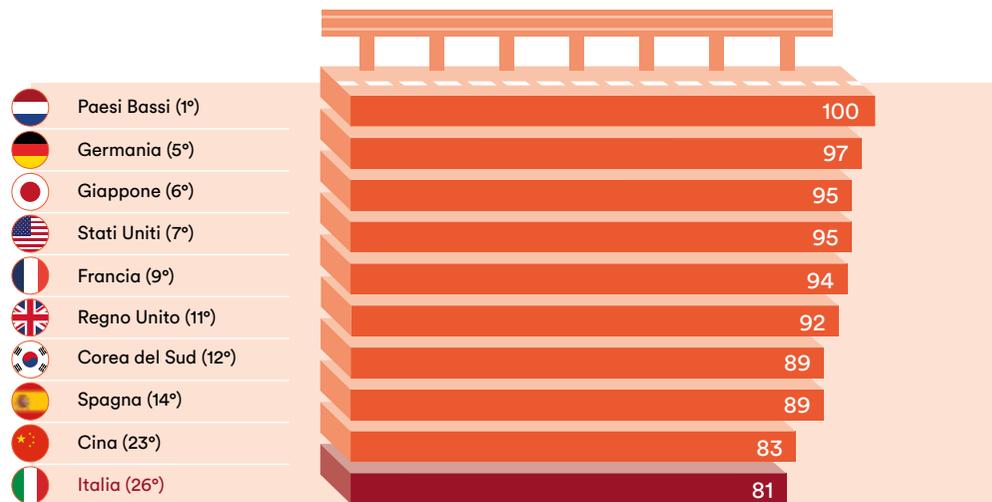
45. The Asian Journal of Shipping and Logistics/The Korean Association of Shipping and Logistics, "The Logistics Performance Effect in International Trade", 2017.

La qualità del sistema di trasporto delle merci è riconosciuta come un elemento qualificante dell'accessibilità di un Paese e della sua apertura al mondo e, di conseguenza, come un fattore di competitività di imprese e territori. L'Italia sconta ancora un certo ritardo nella dotazione infrastrutturale per i trasporti: la rete ferroviaria e autostradale si protende per meno della metà di quella tedesca, nonostante la Germania abbia un'estensione territoriale simile. L'argomento per cui il divario sarebbe da imputare a una diversa conformazione morfologica è sostenibile fino a un certo punto: il quadro per oleodotti e gasdotti, è, infatti, invertito per i due Paesi<sup>46</sup>. Il gap italiano equivarrebbe in un extra-costo nella "bolletta logistica" delle imprese di 13 miliardi di euro l'anno, circa l'11% in più rispetto alla media europea<sup>47</sup>. Investire in un sistema dei trasporti moderno ed efficiente si traduce, quindi, non solo in un miglioramento della qualità della vita

dei cittadini, ma anche in processi produttivi e distributivi semplificati, aziende più efficacemente connesse alle reti domestiche e internazionali e una maggiore competitività.

L'Italia figura rispettivamente al 19° e al 27° posto al mondo (26° nella media dei punteggi) nelle sezioni dedicate alla qualità delle infrastrutture interessate dagli scambi internazionali dei ranking di Banca Mondiale e del World Economic Forum (Fig. 4.1)<sup>48</sup>. La percezione di chi vende in Italia, peraltro, appare migliore rispetto a quella di chi esporta. Nel Lpi di Banca Mondiale,

Fig. 4.1 Classifica globale per qualità delle infrastrutture commerciali



\*In parentesi la posizione del Paese nella classifica globale.

Fonte: elaborazione SACE su dati Banca Mondiale e World Economic Forum

46. Eurostat, dati 2016. La rete ferroviaria tedesca si estende per 38.500 chilometri, quella italiana per 16.800 chilometri.

La rete autostradale tedesca si estende per 13.000 chilometri, quella italiana per 6.900 chilometri.

La Germania, infine, detiene una rete di tubazioni per idrocarburi di 2.400 chilometri, rispetto ai 4.000 chilometri dell'Italia.

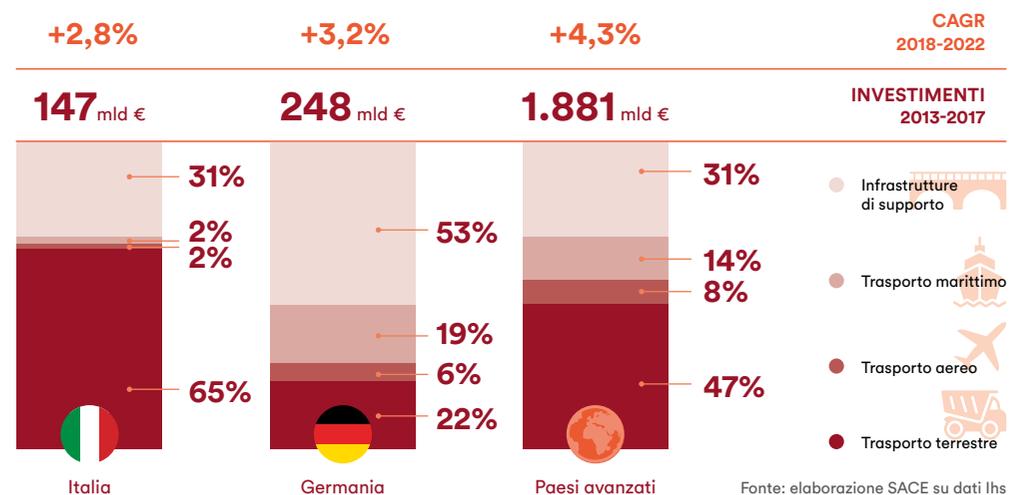
47. Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, "Connettere l'Italia. Strategie per le infrastrutture di trasporto e logistica", 2017.

48. Il Logistics Performance Index di Banca Mondiale, basato sulle valutazioni di alcuni operatori residenti nei principali Paesi partner, e il Global Competitiveness Index del World Economic Forum, basato sui punteggi assegnati da referenti nazionali del Forum.

L'Italia ottiene un punteggio di 3,79 su 5 rispetto al 4,44 della Germania (1° a livello mondiale), al 4,29 dei Paesi Bassi (2°), al 4,21 del Regno Unito (5°) e al 4,01 della Francia (15°); lievemente peggiore la posizione di Cina (23°) con 3,75 e Spagna (25°) con 3,72. Guardando più specificatamente al pilastro delle infrastrutture del Global Competitiveness Index (Gci), l'Italia si posiziona ancora più in basso poiché, a detta delle imprese nazionali, la qualità di ferrovie (34° posto) e strade (45° posto) influenza negativamente il giudizio complessivo. A risollevare le infrastrutture nazionali sono altre reti, come quelle elettriche e telefoniche. Gli investimenti italiani in logistica ammontano a 147 miliardi di euro tra il 2013 e il 2017 – il 2,3% degli investimenti totali nel settore a livello

globale, in linea con il peso dell'economia italiana sul Pil del mondo – e hanno riguardato il trasporto terrestre (strade, ferrovie e tubi), marittimo e aereo e le infrastrutture a supporto (porti, aeroporti, ponti, tunnel, magazzini e movimentazione merci)<sup>49</sup>. Solo la Germania ha fatto meglio, con investimenti pari quasi al doppio di quelli italiani (248 miliardi), mentre restano più indietro Francia (122 miliardi), Regno Unito (106 miliardi) e Spagna (89 miliardi). Dal confronto con la Germania, tuttavia, emerge che gli investimenti italiani sono di gran lunga più concentrati nel comparto "terra" (i due terzi, in linea con il dato mondiale), mentre sono marginali quelli nel trasporto aereo e marittimo (2% rispettivamente). Secondo le stime, gli investimenti italiani in logistica continueranno a crescere, anche in futuro, meno della media dei Paesi avanzati (Fig. 4.2). Con l'obiettivo di incentivare il trasporto via mare rispetto a quello via terra, la Rete Ferroviaria Italiana ha avviato progetti per 1 miliardo di euro per potenziare i collegamenti con porti, terminali e piattaforme logistiche. Ciò si somma ai 4 miliardi già previsti per il trasporto merci. I benefici di questa "rivoluzione" del sistema logistico italiano dovrebbero diventare tangibili già nei prossimi 5 anni.

Fig. 4.2 Investimenti in logistica in Italia, in Germania e nei Paesi avanzati per settore, 2013-2017 e crescita media annua 2018-2022



49. Elaborazioni SACE su dati Ihs. I dati si riferiscono alle spese in conto capitale degli operatori nel settore dei trasporti in termini nominali e includono gli investimenti, al netto delle attività fisse vendute, con vita produttiva di almeno un anno. I valori del 2017 sono stimati.

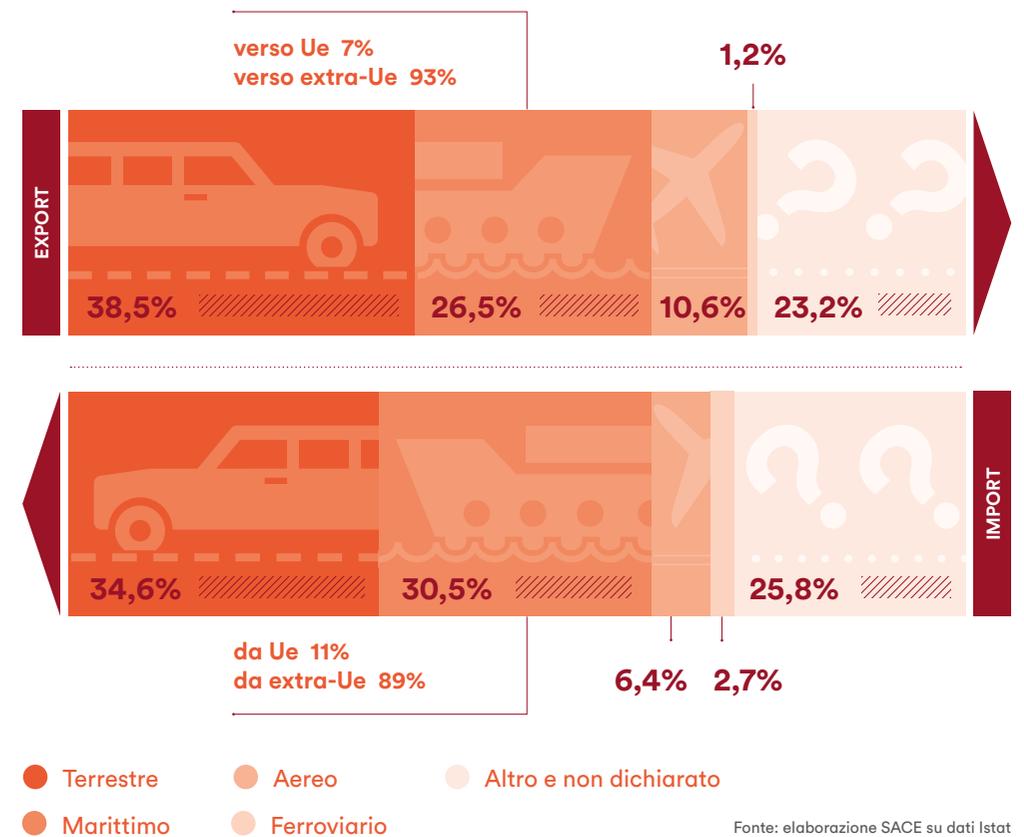
# .2

## Ed ecco verso noi venir per mare...

Le navi rappresentano il mezzo di trasporto principale per gli scambi internazionali di merci<sup>50</sup>. Che il mare abbia da sempre rappresentato condizione necessaria per lo sviluppo delle civiltà è noto insegnamento della storia; che esso, e in particolare il trasporto marittimo, rappresenti tuttora la spina dorsale dell'economia mondiale è invece consapevolezza di pochi: fino al 90% delle merci nel mondo viaggiano per mare su oltre 5.000 navi container che trasportano 18 milioni di container ogni anno<sup>51</sup>. Il trasporto via mare è così conveniente che una merce prodotta dall'altra parte del mondo spesso risulta meno costosa di una prodotta localmente! Per rendersi conto dell'importanza del trasporto marittimo, basta un rapido confronto con chi il mare non ce l'ha: circa un quinto dei Paesi nel mondo è *landlocked*, ossia non ha accesso diretto all'oceano o a mari collegati all'oceano (come il Mar Mediterraneo). Benché alcuni di questi Paesi – come Lussemburgo e Svizzera – siano riusciti a prosperare ugualmente, la maggior parte soffre di arretratezza economica e povertà diffusa. Si tratta perlopiù di Paesi situati in Africa Subsahariana e Asia, che si trovano a essere dipendenti dagli Stati limitrofi per l'accesso ai mercati globali e l'approvvigionamento dei beni

necessari al proprio sviluppo industriale<sup>52</sup>. In Italia l'economia del mare, ovvero l'insieme dei settori che dipendono a vario titolo dal mare, dalla nautica al turismo, vale 125 miliardi di euro<sup>53</sup>. **La prosperità del nostro Paese, per posizione geografica e storia, è strettamente legata al mare, tanto più nelle relazioni con l'estero.** Il trasporto marittimo, tra tutte le vie dell'export, è anche il più rilevante dopo quello stradale. Secondo l'Istat, l'interscambio commerciale marittimo dell'Italia è stato di 240 miliardi di euro nel 2017, oltre un quarto del totale: ha viaggiato per mare il 27% dell'export, quasi interamente destinato ai Paesi extra-europei (93%)<sup>54</sup>, e il 31% dell'import (Fig. 4.3).

Fig. 4.3 Export e import italiani per modalità di trasporto nel 2017 (% sul totale)



50. La ragione risiede nei molteplici benefici dello *shipping* sul commercio estero in termini di costo, sicurezza, capillarità ed emissioni rispetto ai trasporti aereo, stradale e ferroviario.

51. Unctad, dati 2017.

52. I primi dieci Paesi *landlocked* per dimensione sono: Kazakistan, Mongolia, Ciad, Niger, Mali, Etiopia, Bolivia, Zambia, Afghanistan, Repubblica Centrafricana. Sommati, pesano per appena lo 0,8% dell'economia globale nonostante accolgano il 3,6% della popolazione totale.

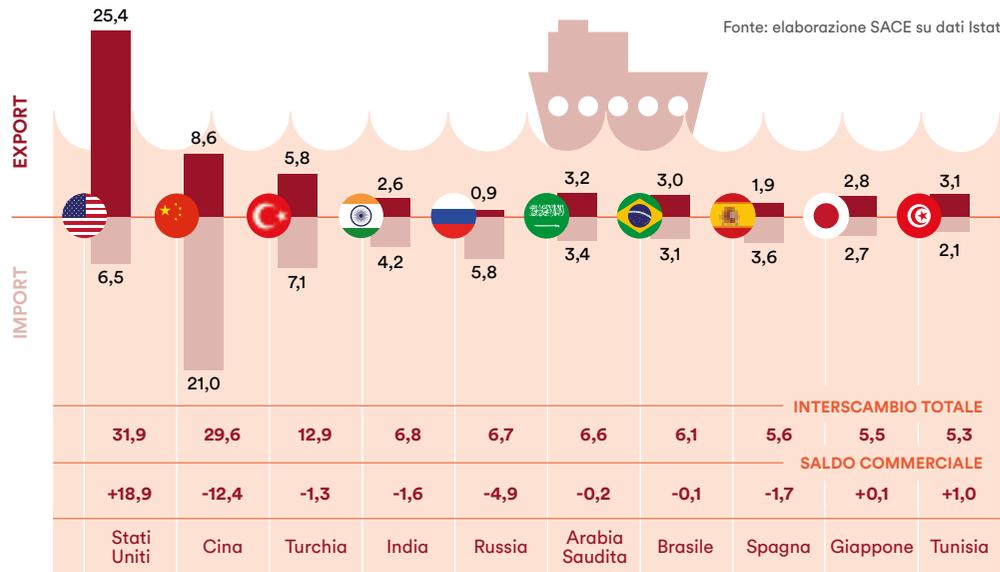
53. Unioncamere, "IV Rapporto dell'Economia del Mare", 2017.

54. Oltre la metà delle esportazioni intra-Ue, infatti, viaggia su gomma e solo il 3,5% su nave. Il mezzo di trasporto, tuttavia, non è dichiarato per quasi 102 miliardi di euro (il 22,6% dell'export totale di beni lo scorso anno), interamente destinati ai Paesi europei. Ciò sembrerebbe dovuto dell'assenza di controlli e registrazioni doganali di cui i membri dell'Unione Europea beneficiano nelle relazioni commerciali intra-area.

Il dato è ancora più incisivo se si circoscrive l'analisi delle rotte all'area del Medio Oriente e del Nord Africa, che condivide con l'Italia e con il Sud Europa il presidio del Mediterraneo: ben il 79% dell'export e l'82% dell'import verso i Paesi di quest'area avvengono via nave, mentre sono decisamente più

marginali gli altri canali. Non sorprende quindi che tre dei primi dieci Paesi per interscambio marittimo con l'Italia appartengano proprio a quest'area (Fig. 4.4).

**Fig. 4.4** Primi dieci Paesi per interscambio commerciale marittimo con l'Italia nel 2017 (miliardi di euro)



Meccanica strumentale e mezzi di trasporto – e in misura minore chimico, petrolifero, alimentari e metalli – sono i settori più rappresentativi sull'export marittimo italiano, anche se il trasporto stradale resta la modalità preferita (a esclusione del petrolifero<sup>55</sup>). Similmente, importiamo via mare perlopiù greggio e gas naturale, mezzi di trasporto, metalli, macchinari, tessile e abbigliamento (il 35% del totale dell'import di questi settori). **Rispetto a dieci anni fa**, anche in virtù degli scarsi investimenti in infrastrutture marittime e portuali tra il 2013 e il 2017 (solo il 2% del totale investito in infrastrutture nel periodo, cfr. "La logistica dell'export" p. 101), **l'Italia ha perso connettività riguardo alle principali reti marittime**

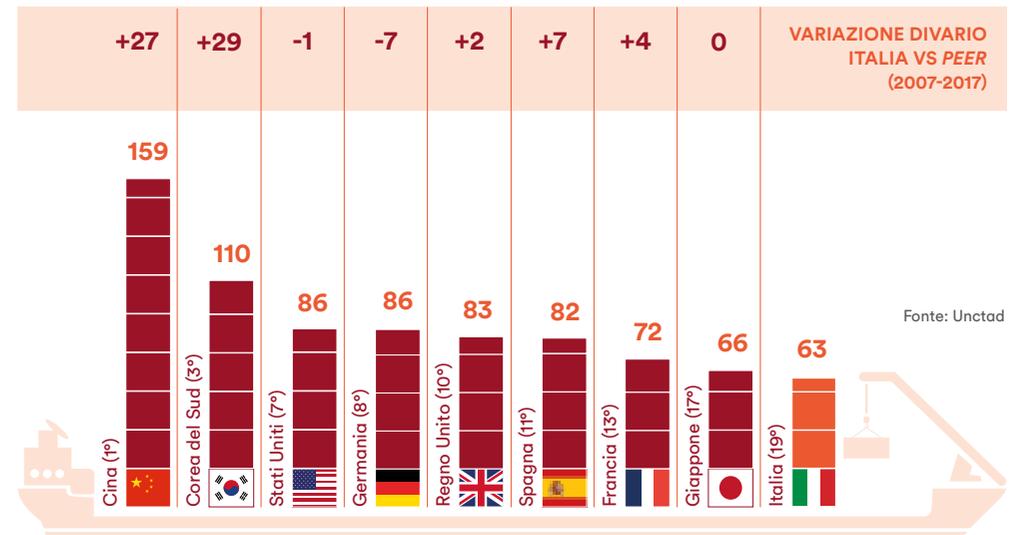
**internazionali.** Questo peggioramento è evidenziato dal Liner Shipping Connectivity Index (Lsci) dell'Unctad, che valuta il livello di accessibilità marittima dei Paesi costieri, sulla base di cinque elementi: il numero di navi container, la capacità trasportata, la dimensione massima delle navi, il numero di servizi offerti e il numero di compagnie operative<sup>56</sup>. I Paesi che nel tempo hanno assunto un ruolo di *hub* per il commercio

55. Il 91% dell'export italiano di coke e prodotti petroliferi raffinati viaggia su nave.  
56. A ogni Paese è assegnato un indice decimale, prendendo come base il dato più elevato del 2004 (Cina=100). A oggi l'indice oscilla tra l'1,24 delle Isole Cayman e il 158,76 della Cina. Occorre notare che in alcuni casi il dato è influenzato dalla funzione di *transshipment* che svolgono alcuni porti-nazione, come Singapore e Hong Kong.

internazionale occupano i vertici della classifica. L'Italia si posiziona al 19° posto nel 2017 a 96 punti di distanza dal primo, la Cina, e dietro ai suoi principali partner commerciali.

Nel 2007, eravamo al 15° posto a 69 punti di distanza dalla Cina. Nell'ultimo decennio, il divario si è amplificato anche rispetto a Spagna, Francia e Regno Unito, mentre si è ridotto rispetto a Germania e Stati Uniti (Fig. 4.5). È importante rilevare che le variabili del Lsci dipendono dalle scelte strategiche

**Fig. 4.5** Principali Paesi per grado di accessibilità marittima secondo il Liner Shipping Connectivity Index 2017 e variazione del divario tra Italia e *peer* negli ultimi dieci anni, Paesi selezionati (Cina 2004=100)



degli armatori e sono quindi influenzate direttamente dalle rotte e indirettamente dalle caratteristiche del sistema Paese, come il costo della logistica, la disponibilità e lo stato delle infrastrutture o la presenza di sussidi agli scambi internazionali. Sono proprio i porti dell'Estremo Oriente, cinesi in particolare, a rispondere meglio alle esigenze di connettività degli armatori. Nel trasporto containerizzato, attraverso cui viaggia la gran

parte dei beni manifatturieri, la Cina si conferma leader: quasi un container su due nel mondo transita per i suoi porti<sup>57</sup>. Quanto può l'Italia "approfittare" di questo ruolo di primo piano del Dragone? Non poco se si considera che la tratta Asia orientale-Europa è la seconda tra le prime dieci rotte mondiali (esclusi i flussi intra-regionali) in termini di tonnellate movimentate nel 2017, dopo quella Trans-Pacifica<sup>58</sup>, e che il mezzo principale con cui la Cina interagisce con il Mediterraneo è proprio quello navale. Questa relazione è destinata a intensificarsi nel periodo di pieno regime della Belt and Road Initiative cinese (Bri), in cui di fatto l'Italia potrebbe svolgere un ruolo da protagonista. **I porti italiani potrebbero**

57. Assoport e Srm, "Port Indicators. Maritime Economy", 2017.  
58. Mds Transmodal, World Cargo Database, 2017.

infatti essere la porta d'ingresso all'Europa della nuova Via della Seta, che a oggi prevede l'accesso al continente attraverso il Pireo e i collegamenti via terra nei Balcani verso il Nord Europa<sup>59</sup>. Proprio in Italia confluiscono le due direttrici del colossale progetto cinese, quella marittima e quella terrestre: è inevitabile, dunque, che il nostro Paese debba proporsi come partner di rilievo per la realizzazione della strategia della Seta. Se è vero che l'iniziativa di Xi Jinping sarà un *game changer* mondiale, come

pare dai numeri che tentano di quantificarla, le imprese italiane posseggono un potenziale esplorativo che può consentire loro di beneficiare di questa iniziativa (cfr. infra "Belt and Road Initiative: Gli esportatori italiani hanno davvero qualcosa da guadagnarci?").

## BELT AND ROAD INITIATIVE: GLI ESPORTATORI ITALIANI HANNO DAVVERO QUALCOSA DA GUADAGNARCI?

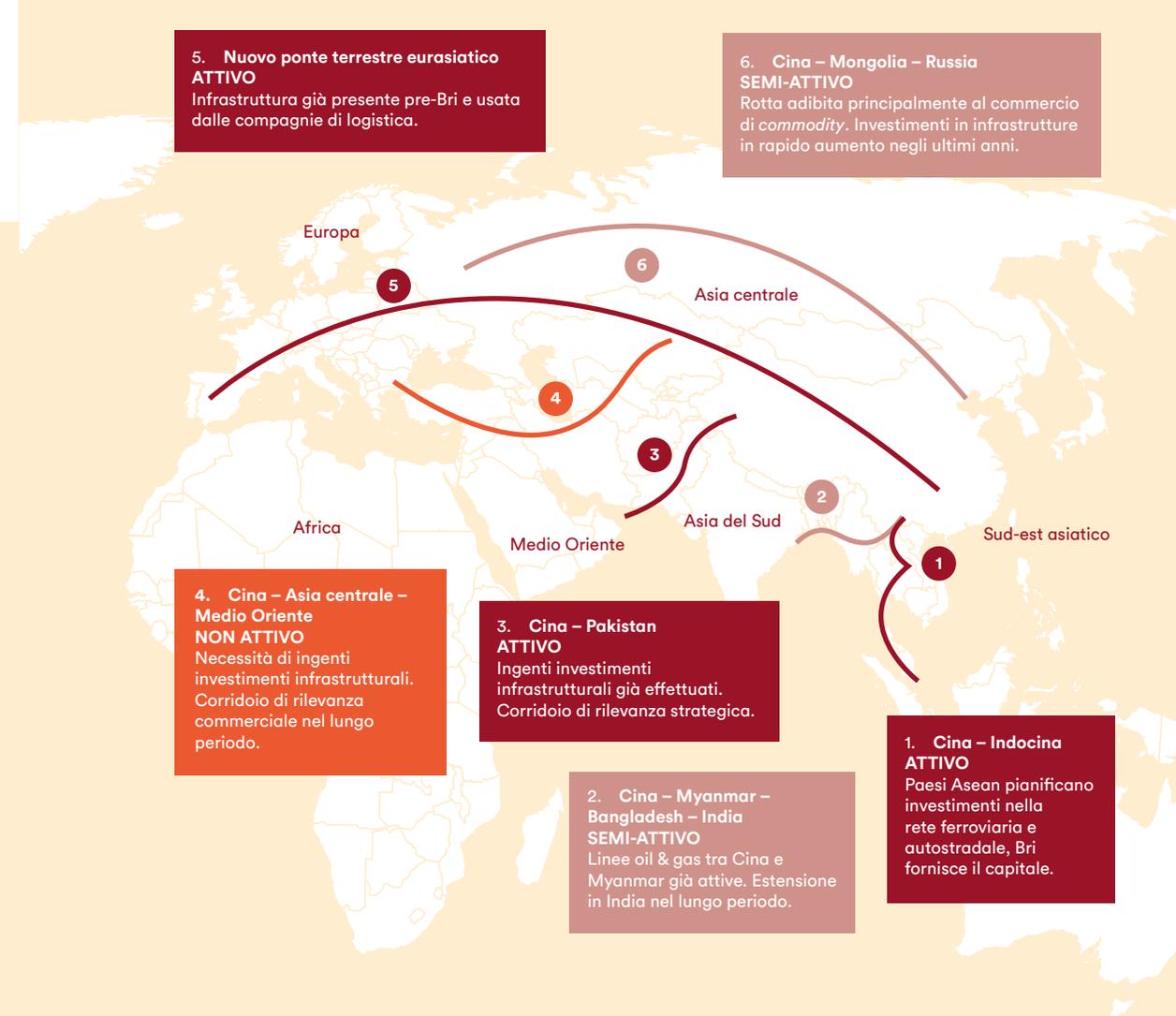
*“La Belt and Road Initiative è un progetto innovativo e dalle enormi potenzialità. Eppure, questo potenziale verrà completamente a galla solo quando tutti gli attori coinvolti si renderanno conto della sua importanza e ne prenderanno parte”.* Queste le parole di Zhang Ming, ambasciatore straordinario della Cina in Unione Europea. Cina e Ue, locate agli estremi della nuova Via della Seta, sono infatti partner naturali all'interno della Belt and Road Initiative (Bri), che si snoda via terra e via mare dall'Asia all'Europa, coinvolgendo circa 65 Paesi con investimenti stimati per 350 miliardi di dollari nei prossimi cinque anni<sup>60</sup> (Fig. 4.6). Diversi membri dell'Ue hanno già siglato documenti di cooperazione con il governo cinese e numerosi progetti infrastrutturali sono in corso, soprattutto nei Balcani e in Europa centrale. Molti imprenditori occidentali, tuttavia, sono incerti su cosa la Bri significhi realmente e se le opportunità siano in realtà solo per le aziende cinesi.

Anche le imprese italiane, data l'importanza che il governo cinese ha attribuito alla Bri e l'ingente somma investita, stanno esplorando se e come possono prendervi parte. Benché, la natura esatta del coinvolgimento straniero nel mega-progetto di Xi Jinping sia elusiva, esistono diverse modalità attraverso cui le imprese italiane possono trarne beneficio. Se dal punto di vista della Cina si tratta di una sorta di “Piano Marshall” con l'ambizione però di dirigere i propri traffici commerciali e investimenti diretti esteri<sup>61</sup>, per l'Italia la Bri, nella sua configurazione attuale, è un incentivo alla modernizzazione delle infrastrutture logistiche, un'occasione di collaborazione internazionale e un propulsore per l'export.

59. Cfr. SACE, “I porti italiani: dentro o fuori la via della Seta”, 2017.

60. Baker McKenzie e Silk Road Associates, “Belt & Road: Opportunities & Risks. The prospects and perils of building China's New Silk Road”, 2017.

Fig. 4.6 I sei corridoi della Bri e le opportunità di investimento



Fonte: adattato da Silk Road Associates

61. Nel 2017, gli scambi commerciali cinesi con i Paesi Bri sono cresciuti del 14,8% anno su anno a un valore di 1.180 miliardi di dollari. La Cina ha investito 14,4 miliardi di dollari in questi Paesi nel solo 2016, principalmente in infrastrutture, e ha creato un fondo pubblico da 40 miliardi di dollari per consentire ulteriori investimenti.



### Incentivo alla modernizzazione delle infrastrutture logistiche

Per la sua posizione strategica, l'Italia ha le potenzialità per diventare punto di accesso in Europa della nuova Via della Seta e hub logistico di congiunzione tra i corridoi terrestri e marittimi, attraverso l'installazione di Zone Economiche Speciali e Zone Logistiche Semplificate, l'investimento nella competitività di porti e retroporti e lo sviluppo del trasporto intermodale, agendo sull'integrazione di trasporto marittimo, stradale e ferroviario. Il porto di Trieste, ad esempio, grazie ai volumi di traffico in continuo aumento, all'intermodalità, accessibilità e al regime di porto franco, è già nel radar di interesse cinese come avamposto strategico per la Via della Seta: un vantaggio che si è tradotto di recente in un accordo, firmato dai rappresentanti della Repubblica Popolare Cinese e della Regione Friuli Venezia Giulia, finalizzato a coinvolgere importanti investimenti cinesi in un progetto di valorizzazione del Made in Italy.



### Occasione di collaborazione internazionale

Le aziende italiane, seppur a oggi non coinvolte direttamente nei progetti-chiave della Bri, hanno l'opportunità di operare come fornitori per i contractor cinesi, soprattutto in quei contesti che impongono standard ambientali alti o tecnologie all'avanguardia. Numerose porte potrebbero presto aprirsi anche nel ruolo di partner principale, soprattutto nei mercati più maturi (ad esempio nel Golfo o nel Sud-est asiatico) dove le imprese cinesi hanno difficoltà a chiudere gli accordi e dove le opportunità per gli operatori esteri sono maggiori. In particolare, i primi dieci Paesi per Pil – India, Russia, Indonesia, Corea del Sud, Turchia, Arabia Saudita, Iran, Thailandia, Taiwan e Polonia, complessivamente i due terzi del Pil dei Paesi Bri – sono anche quelli più aperti alle imprese estere e dove le aziende pubbliche cinesi necessitano di partner, fornitori e tecnologie stranieri per vincere i contratti<sup>62</sup>.



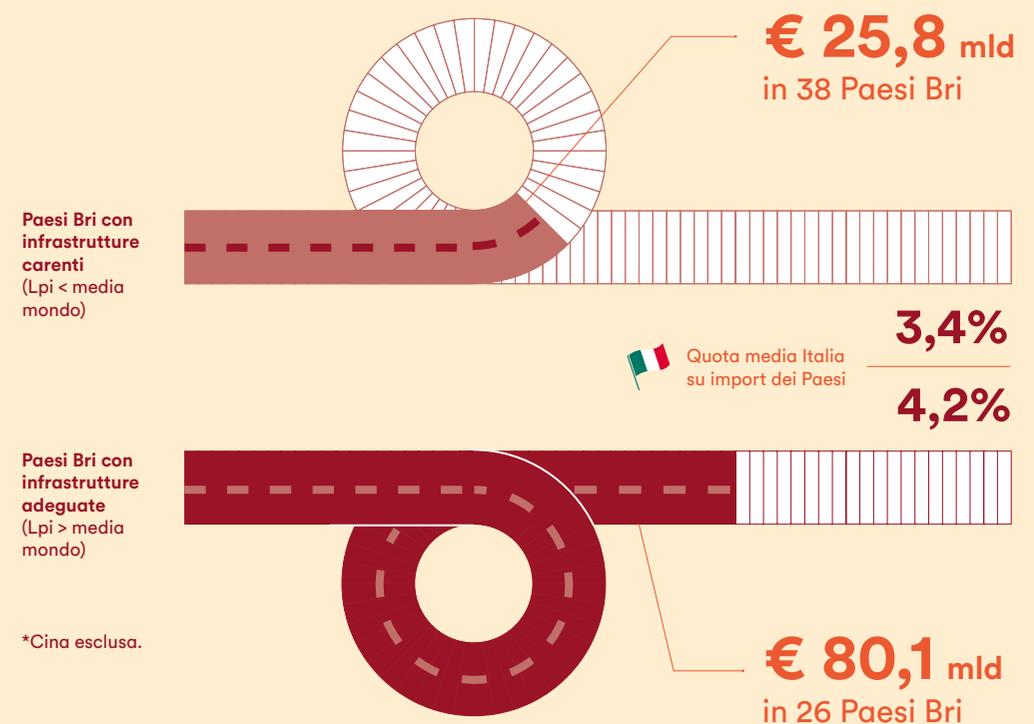
### Propulsore per l'export

L'Italia ha esportato nei Paesi Bri (esclusa la Cina) 106 miliardi di euro nel 2017, il 24% dell'export complessivo, metà dei quali in solo sei geografie (Polonia, Turchia, Russia, Romania, Repubblica Ceca, Emirati Arabi e Ungheria). La maggior parte di questi Paesi, soprattutto in Europa centrale e orientale, nei Paesi Csi, in Africa occidentale e in Asia centrale, necessita di infrastrutture di base nei settori trasporti, energia e servizi pubblici: il 60% ha una qualità delle infrastrutture inferiore alla media mondiale secondo l'Lpi di Banca Mondiale e solo due (Singapore ed Emirati Arabi) godono di una dotazione infrastrutturale migliore dell'Italia. Di fatto, queste carenze rappresentano un collo di bottiglia per gli operatori esteri, che si trovano ad affrontare costi di trasporto elevati, servizi logistici lenti e inefficienze

62. Baker McKenzie e Silk Road Associates.

all'interno delle catene del valore globali. Nonostante l'import di molti di questi Paesi cresca anche a doppia cifra, il Made in Italy è ancora poco conosciuto o fa fatica ad arrivare ai consumatori. Quanto della quota di mercato italiana in queste geografie sia limitato dalle difficoltà logistiche è un esercizio di difficile stima, ma è ragionevole assumere che semplificare il contesto operativo ridurrebbe notevolmente i rischi per gli esportatori italiani, incentivando il commercio estero: è stato calcolato, ad esempio, che il commercio europeo potrebbe aumentare del 6% una volta completati i progetti della Bri, poiché le imprese potrebbero beneficiare di nuove rotte per l'export e costi di trasporto inferiori<sup>63</sup>. La Bri, nell'attuale visione di Xi Jinping incentrata sul miglioramento delle infrastrutture di trasporto, è quindi un'ottima notizia per l'export Made in Italy (Fig. 4.7).

Fig. 4.7 L'Export italiano lungo la Via della Seta\*



Fonte: SACE

63. Bruegel, "China's Belt and Road Initiative: can Europe expect trade gains?", 2016.

## .3

## E-commerce: le nuove regole del commercio internazionale

Tra gli strumenti di diversificazione dei mercati di sbocco, accanto ai canali “convenzionali” stanno emergendo prepotentemente quelli “non convenzionali” di raccordo tra domanda e offerta come e-commerce e piattaforme online. **La logistica rappresenta una condizione necessaria per lo sviluppo di questi nuovi canali, in particolare per l'Italia** che può contare su una serie di prodotti ad alto valore aggiunto per la vendita diretta al consumatore finale (agroalimentare, bevande, moda e gioielli) e su almeno altrettanti tra i beni intermedi e di investimento per la vendita alle imprese. Il commercio online ha conosciuto una rapida diffusione negli ultimi anni, anche se rappresenta una porzione minima delle vendite totali nella maggior parte dei settori, dove il tradizionale “mattoni e mortaio” è ancora prevalente.

**Forte crescita e basse quote di mercato significano enormi opportunità per le aziende, anche nuove nel mondo digitale**, di conquistare ampie fette di consumatori e perfino di scalzare i leader di settore, aggirando gli impedimenti della dimensione aziendale e della prossimità fisica, di

fatto riscrivendo le regole del commercio internazionale. Eppure, a fronte di una diffusa consapevolezza dell'importanza del commercio online per la competitività e l'internazionalizzazione delle imprese (non solo di quelle a vocazione digitale, ma soprattutto di quelle tradizionali che intendono “fare il salto”), il nostro Paese continua a restare indietro. In cosa consiste questo ritardo? Cosa possono fare le aziende?

## .4

## Non solo fashion

**Il mercato mondiale dell'e-commerce B2C vale circa 1.300 miliardi di euro, pari al Pil della Russia**, ed è atteso in rapida crescita nei prossimi anni a un tasso medio annuo di quasi l'11%<sup>64</sup>. L'Europa è il terzo mercato, dopo Cina e Stati Uniti, con un peso del 22% sul fatturato globale, destinato a calare a fronte della rapida scalata asiatica. **L'Italia è solo quinta in Europa**, con vendite dieci volte inferiori a quelle inglesi, sei volte a quelle tedesche, quattro volte a quelle francesi e quasi la metà di quelle spagnole. Di tutto il venduto online in Italia nel 2017, solo il 16% è stato destinato all'estero: **l'export digitale di beni di consumo**, inteso come vendite da siti italiani a consumatori stranieri e vendite abilitate dagli intermediari digitali con

ragione sociale straniera (siti delle vendite private operanti all'estero, *marketplace* stranieri e *retailer* internazionali), **vale 9,2 miliardi di euro**, in crescita del 23% rispetto al 2016, ma con un peso ancora marginale sulle esportazioni totali, appena il 2%. Gli ostacoli per gli esportatori sono numerosi: prima ancora dei problemi operativi di gestione del canale digitale, o finanziari di reperimento dei fondi, il grattacapo principale riguarda i temi legali legati alle complessità di ingresso e logistiche nei Paesi di destinazione, come è il caso della Cina<sup>65</sup>. **Nel commercio B2C, la moda è la categoria principale e rappresenta oltre un quarto delle vendite online mondiali. Il fashion traina le vendite italiane all'estero**, rappresentando i due terzi dell'export digitale italiano, mentre l'alimentare si ferma al 15% e l'arredamento al 7%<sup>66</sup>. Nel complesso, il fatturato e-commerce B2C generato all'estero dalle aziende italiane è ancora basso rispetto al totale delle vendite online (in media, il 30%). Fanno meglio le imprese che sono parte di gruppi multinazionali (oltre la metà), mentre hanno più difficoltà a penetrare i mercati esteri quelle che dispongono del solo sito in lingua italiana (un quinto). Eppure la consapevolezza

64. Statista, “E-Commerce Report”, 2017. Include i segmenti moda, elettronica di consumo, mobili, alimentari, cura della persona, giocattoli, sport e hobby.

65. Osservatorio Export della School of Management del Politecnico di Milano, “Export digitale: a ciascuno il suo canale!”, 2018.

66. Ibidem.

di “doverci essere” è sempre più diffusa: nei prossimi dieci anni le imprese italiane investiranno nello sviluppo delle vendite online all'estero, principalmente nei vicini Paesi dell'Europa, negli Stati Uniti e in Cina, ovvero le tre aree protagoniste assolute dell'e-commerce B2C nel mondo, che nel 2017 hanno generato complessivamente il 95% del fatturato globale del settore<sup>67</sup> (Fig. 4.8).

Ma il commercio online non è solo abbigliamento, accessori di elettronica e pacchetti vacanze. **La grossa fetta del mercato è composta, infatti, dal commercio B2B**, ovvero imprese che acquistano beni e servizi da altre imprese su piattaforme elettroniche, **principalmente tramite modello marketplace, ovvero siti internet di intermediazione che mettono in contatto aziende manifatturiere con altre aziende manifatturiere o commerciali**. I portali B2B hanno conosciuto una larga diffusione tra le piccole e medie imprese in tutto il mondo, grazie al merito di “parificare” la visibilità dei piccoli operatori locali rispetto alle grandi aziende multinazionali e garantire quindi minori disparità di condizioni per competere. **L'e-commerce B2B vale circa 6.800 miliardi di euro nel mondo, pari al Pil di Francia, Italia, Canada e Corea del Sud**, con un contributo preponderante della regione asiatica (80% del totale) e di quello più marginale di Nord America ed Europa (13% e 4% rispettivamente), dove il mercato è ancora in fase di sviluppo<sup>68</sup>. I grandi colossi asiatici dell'e-commerce, in primo luogo Alibaba, hanno saputo sfruttare l'ecosistema sottosviluppato del B2B tradizionale, creando una vera e propria cultura degli acquisti via internet anche tra imprese; Stati Uniti e Vecchio Continente, invece, forti di una rete di fornitura offline consolidata, fanno più fatica a muoversi su canali diversi dai tradizionali negozi fisici per l'approvvigionamento. E l'Italia? Nel 2016, le imprese italiane hanno effettuato scambi B2B online per 310 miliardi

di euro, il 14% del totale B2B<sup>69</sup>: la maggior parte delle transazioni avviene, infatti, attraverso i canali tradizionali (Fig. 4.9). Data la rilevanza delle relazioni B2B nel tessuto industriale italiano e per la competitività delle imprese sui mercati internazionali, è necessario che gli sforzi di digitalizzazione degli scambi coinvolgano anche questo canale. Nel complesso, le imprese italiane sono presenti nel 44% dei casi su almeno un social media, ma solo il 15% rende disponibili funzionalità di e-commerce sul proprio sito<sup>70</sup>. Nella maggior parte dei casi, tuttavia, non è più necessario possedere un applicativo specifico, mentre può essere utile espandere la propria visibilità e le interazioni possibili con i propri clienti attraverso piattaforme più o meno convenzionali e già attive, come le due che esaminiamo nelle prossime pagine.

67. Statista, “B2B E-Commerce Report”, 2017. I dati al 2017 sono stimati.

68. Casaleggio Associati, “E-commerce in Italia 2018”, 2018.

69. Politecnico di Milano, “Digital B2B: le fondamenta dell'Italia digitale”, 2017.

70. Istat, “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – Edizione 2018”, 2018.

Fig. 4.8 Percentuale di imprese italiane che intendono investire in e-commerce B2C nei mercati esteri tra il 2018 e il 2028

Fonte: Casaleggio Associati



Fig. 4.9 Mercato dell'e-commerce B2C e B2B nel mondo e in Italia (miliardi di euro)



Fonte: elaborazione SACE su dati Statista e Politecnico di Milano

## SUPPLHI: UN ECOSISTEMA DIGITALE PER L'INCONTRO DI DOMANDA E OFFERTA NELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

### Intervista a Giacomo Franchini, Director

SupplHi è un innovativo ecosistema globale per le forniture industriali critiche, con sede a Milano e Londra. Fondata all'inizio del 2015, SupplHi fa leva sulla categorizzazione standard di circa 2.250 beni e servizi critici industriali con l'obiettivo di aumentare l'efficienza, ridurre i costi e creare più opportunità per i *buyer* e i *vendor* dell'industria. SupplHi offre alle aziende di tutto il mondo una piattaforma digitale in cui farsi conoscere, accreditarsi con un *vendor passport* presso acquirenti e partner con la garanzia della qualità di Lloyd's Register e ampliare la propria rete di vendita e acquisto di beni e servizi industriali complessi. La piattaforma offre anche un database costantemente aggiornato su controparti e progetti, grazie alla continua collaborazione con contrattisti Epc ed *end user* e contatti con attori chiave in geografie di rilievo.



Parliamo di impiantistica industriale, è veramente così distintiva per l'export italiano?

Oltre alla moda, al design e all'enogastronomia, l'impiantistica industriale è considerata un'eccellenza dell'export da più di 50 anni, grazie a società di ingegneria e a produttori dei componenti critici (quali ad esempio valvole, turbine e pompe) per la realizzazione di impianti complessi. Gli italiani sono famosi in tutto il mondo per la loro capacità di ingegnerizzare prodotti e servizi tecnologici e nei decenni hanno mantenuto alti livelli di competitività in un mondo sempre più globale e bisognoso di infrastrutture.



Quali sono le radici di questo successo?

Essere veramente globali, con quote di esportazione che arrivano in alcuni casi fino al 90% della produzione. Le referenze maturate con i "campioni nazionali" italiani che si sono susseguiti negli anni (Agip, Montedison, Fincantieri, Leonardo, Danieli, Eni, Enel, Saipem, Maire Tecnimont ecc) hanno creato un indotto di almeno 5.000 società con una forte capacità del "fare" che non ha uguali nel mondo per completezza e profondità. Ogni volta che per primi abbiamo ingegnerizzato qualche nuova soluzione, spesso di frontiera, ecco che tutta la filiera è cresciuta – di sfida in sfida. L'impiantistica abbraccia numerosi settori industriali, tutti caratterizzati da forte competizione internazionale: oil & gas (il cui indotto vale 900 miliardi

di euro l'anno), fertilizzanti, chimica, *power*, rinnovabili, cantieristica navale, acciaierie, trattamenti acqua, ferroviario, industria mineraria e infrastruttura civile. Ci sono, ad esempio, eccellenze di export nel mondo delle apparecchiature in pressione con fatturato medio di 50 milioni che esportano ogni anno fino al 90% della loro produzione.



Quali sono i punti di forza dei fornitori italiani nell'esportare tali forniture?

Sostanzialmente due: il "saper fare" e la presenza di una filiera completa. Si tratta infatti di beni e servizi spesso realizzati a commessa, sulle specifiche tecniche dei singoli progetti, concepiti nella maggior parte dei casi in modo "sartoriale", come fossero prodotti di artigianato oppure prodotti di alta moda. Si fa leva su prerogative tecniche – come quelle relative ai processi di saldatura – ma anche gestionali, quale la capacità di affrontare una costante innovazione di prodotto e gestire i rischi di commessa.

La flessibilità nell'esecuzione, infatti, è uno dei punti di forza degli italiani nel mondo e coinvolge tutta la filiera. I valvolieri italiani, ad esempio, hanno alle spalle fonderie, forge, lavorazioni e trattamenti termici speciali di assoluta eccellenza e spesso a monte di società di ingegneria leader nel mondo.



Quali sono gli attuali trend che interessano l'export dell'impiantistica industriale?

Il mondo dell'impiantistica è sempre stato molto statico, ma a partire dagli ultimi 5 anni si sta evolvendo con maggiore velocità. I trend sono fondamentalmente tre: progetti sempre più *fast track* (tempi ridotti anche del 50%) come il progetto Zohr di Eni in Egitto, un esempio da seguire per i prossimi anni; il *Local Content Requirement* (Lcr), di cui avete parlato nel Rapporto Export 2017, cioè la capacità di far crescere l'indotto locale nei Paesi ricchi di materie prime, sempre più regolamentato e vincolante (l'Arabia Saudita ha come obiettivo di Lcr il 70% entro il 2021); la capacità di supportare il finanziamento con la presenza di Export Credit Agency (Eca) come SACE, che indirizzano le strategie di approvvigionamento della commessa stessa. In sintesi, i clienti vogliono progetti finanziati che facciano anche crescere la loro economia locale e con un ritorno dall'investimento nel più breve tempo possibile.



Come sta cambiando la competizione per l'export?

Da un lato le forniture di Paesi come Corea del Sud e Cina sono sempre più competitive anche per beni e servizi critici, dall'altro i Paesi maggiormente industrializzati sono sempre più proattivi nel proporre in blocco la loro filiera, e infine le economie locali stanno gradualmente

crescendo. In tutto ciò, chi ne risente sono soprattutto le piccole imprese, che non beneficiano di una significativa visibilità e non hanno la capacità di seguire con continuità i propri clienti o di crearsi una struttura locale.



#### Come conquistare quindi i clienti per l'export nell'industria impiantistica?

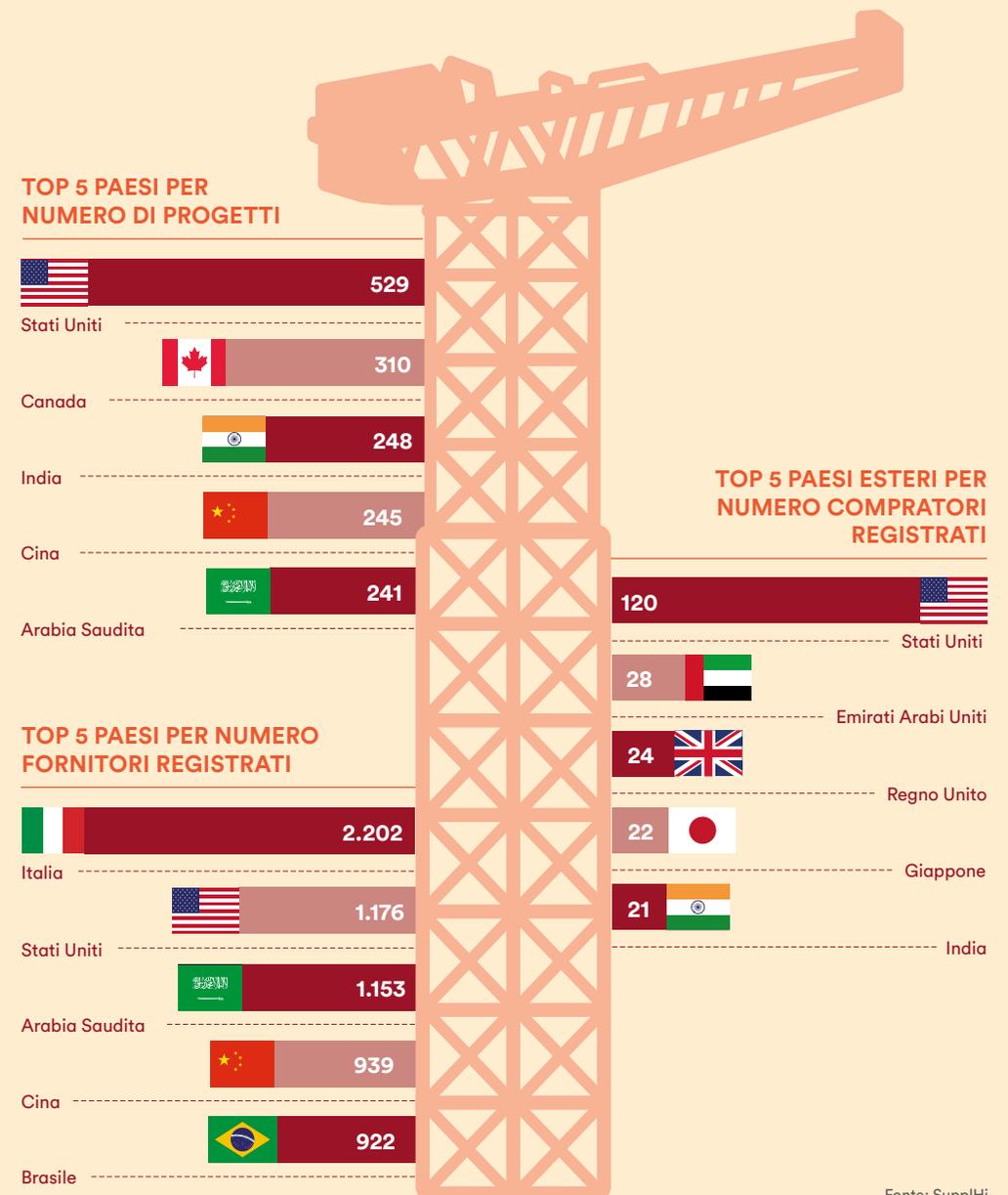
A differenza del mercato *consumer* qui non si parla di milioni di clienti, bensì di poche decine di migliaia in tutto il mondo – spesso molto difficili da raggiungere e situati in Paesi in via di sviluppo. Rivolgersi solo ai “campioni nazionali” non è più sufficiente. Come in tutti i settori, esportare richiede una profonda conoscenza dei mercati di destinazione e delle necessità dei propri clienti finali, oltre alla capacità di selezionare costantemente le priorità sulle quali concentrare i propri sforzi commerciali. Tra i tanti fattori di complessità del settore delle forniture industriali spicca la necessità di inserirsi nelle cosiddette *vendor list*. Queste rappresentano la lista dei fornitori abilitati da un particolare cliente o per un determinato progetto, e sono vere e proprie barriere all'entrata. Tali liste comprendono spesso numerose società italiane, ma non sempre con la stessa intensità e soprattutto per alcune Pmi risulta difficoltoso accreditarsi in un contesto che comprende, ad esempio, oltre mille liste nel mondo solo per il settore oil & gas, con tempistiche che richiedono anche anni. Senza la qualificazione all'interno delle *vendor list* dei clienti internazionali molti mercati sono totalmente preclusi, e tutti gli altri fattori di successo (rete di post-vendita, co-ingegneria, presenza locale) diventano secondari.



#### Considerando la necessità di visibilità internazionale, si può pensare a una forma di e-commerce digitale?

Di un e-commerce come quello di Amazon o Alibaba no, perché la filiera produttiva ha bisogno di un supporto digitale dedicato e completamente diverso. I compratori internazionali hanno processi molto simili per selezionare, valutare e decidere – anche tramite visite in sede – se un fornitore è realmente in grado di fornire quel bene o servizio, e infine qualificarlo. La raccolta e l'aggiornamento di tutte queste informazioni in modo strutturato è molto costosa e l'industria non può più permettersi di dissipare tali sforzi, soprattutto in ottica *fast track*. Per questo abbiamo creato SupplHi.com, ecosistema digitale che raccoglie al suo interno tutte le informazioni utili sia alle aziende clienti per qualificare i loro fornitori, collocati in qualunque parte del mondo, sia alle aziende fornitrici per selezionare dove è più opportuno indirizzare i loro sforzi commerciali: oggi registriamo nella nostra piattaforma circa 5.300 progetti - per un importo medio di 600 milioni di euro – originati da 700 compratori a livello globale, di cui il 17% negli

Fig. 4.10 I 5 Paesi più attivi su SupplHi.com per progetti, compratori e fornitori registrati (numero)



Stati Uniti, il 4% nel Regno Unito e ben l'11% nell'intera area del Medio Oriente. Tra le aree più attive nell'acquisto di beni italiani osserviamo il Medio Oriente e l'area Csi, in particolare l'Arabia Saudita, gli Emirati Arabi Uniti e la Russia (Fig. 4.10).

Utilizzando le 2.500 categorie merceologiche che abbiamo creato – mancava infatti uno standard per questo – i compratori possono analizzare la situazione di potenziali fornitori in termini di referenze, dati finanziari, informazioni di *compliance*, *social responsibility*, oltre a poter valutare l'analisi dei processi interni e dei sistemi utilizzati. SupplHi conta oggi circa 17.000 fornitori registrati in modo gratuito da tutto il mondo, in particolare da Paesi Europei (circa 2.200 le imprese italiane), Stati Uniti, Medio Oriente, India, Cina, Corea del Sud e dalle numerose economie emergenti caratterizzate da politiche di *Local Content*. Una parte di questi fornitori si sta qualificando presso i compratori tramite visite in loco attraverso lo strumento del *vendor passport* sviluppato in collaborazione con Lloyd's Register. Abbiamo infatti trovato in questo partner internazionale forte complementarietà grazie ai suoi 250 anni di storia e 195 uffici nel mondo, nonché l'autorevolezza di una terza parte indipendente.



Se non si tratta di e-commerce come Amazon o Alibaba, quali sono i benefici di far parte dell'ecosistema?

Il beneficio principale per i compratori è avere a portata di click una più ampia visibilità del mercato e identificare i fornitori che effettivamente sono in grado di fornire una determinata categoria merceologica fin dalle fasi iniziali della loro ricerca. Di conseguenza, il beneficio per i fornitori è quello di essere nel posto giusto al momento giusto, indipendentemente dalle azioni di marketing tradizionali (fiere, incontri settoriali) che non sempre vengono avviate tempestivamente e spesso si dimostrano antieconomiche. Si spazia da un cantiere navale in Cina, fino ad una società di ingegneria per impianti idroelettrici in Africa, passando da *end user* americani, australiani o russi. Questi compratori sono in grado di generare richieste mirate di informazioni e di offerte, opportunità che vanno ad aggiungersi alle richieste o bandi pubblici che vengono raccolte nella nostra piattaforma tramite tecnologia digitale. Per citare un esempio, recentemente delle società italiane hanno ricevuto ordini di alcuni milioni di euro dopo essere state inizialmente notate su SupplHi da un compratore indiano. Inoltre, i fornitori possono consultare un database costantemente aggiornato su tutte le commesse in corso ed attese nel mondo, con indicazione del valore, cliente e dettagli tecnici. Questo è fondamentale per anticipare il mercato, scegliere in quali geografie e segmenti competere, nonché per le quotidiane attività commerciali. Sia dal lato del compratore che del venditore si tratta,

quindi, di elementi digitali a supporto delle loro decisioni. La piattaforma viene in aiuto degli utenti attraverso *reminder* automatici e il nostro team di analisti dedicati agli specifici ambiti merceologici completa l'opera.



Perché le aziende di alcuni Paesi sono più pronte di altre ad affrontare questo tipo di modello di business per sviluppare le proprie esportazioni? È una questione "culturale" o ci sono altri fattori condizionanti?

Non è un caso che l'ecosistema digitale SupplHi sia nato in Italia dove ritengo siamo strutturalmente pronti ad innovare. Nel nostro Paese sono presenti competenze che sanno dare il giusto valore a strumenti digitali di qualità, ma ciò non toglie che siamo in un contesto in cui le catene decisionali sono spesso troppo complesse: alle volte bisogna raggiungere l'amministratore delegato per avviare la registrazione gratuita e nel frattempo il compratore internazionale ha magari già selezionato un'altra società. Inoltre, ci sono altre nazioni dove la disciplina digitale è più sentita e sono più proattivi nel mantenere le informazioni aggiornate. In generale, a livello mondiale l'ambito di marketing digitale B2B ha ampi spazi di crescita e l'Italia ha le carte in regola per esserne leader, combinando tradizione e innovazione.

## I NUMERI DI SUPPLHI



## THE LEVEL GROUP: PROFESSIONISTI DEL DIGITALE AL SERVIZIO DEL MADE IN ITALY

### Intervista a Andrea Ciccoli, Amministratore delegato

Nata nel 2011, The Level Group — azienda italiana che si definisce “acceleratore digitale” —, focalizza la sua attività nel creare e sviluppare la presenza online su scala internazionale di brand del settore luxury, fashion e design. Basata a Milano, con uffici a Londra e negli Stati Uniti, conta su 200 persone provenienti da tutto il mondo, con competenze che coprono tutte le attività necessarie per sviluppare e mantenere una presenza nell'e-commerce offrendo un servizio *end to end*: dalla creatività, alla tecnologia, dalla logistica e ai servizi di *customer service* e di marketing.

#### Quanto è diffuso il vostro modello di business in Italia rispetto all'estero?

Il nostro modello di business non è ancora molto diffuso in Italia. Esistono realtà simili alla nostra negli Stati Uniti, in Giappone e in Cina, poche nel settore in cui ci siamo posizionati, quello del luxury, fashion e design. Siamo un operatore di seconda generazione, è per questo che ci definiamo un *accelerator* (e non un *outsourcer*) del digitale perché cerchiamo di rincorrere la velocità a cui si muove il mercato e facciamo in modo che le aziende che si rivolgono a noi riescano a muoversi altrettanto rapidamente. Ci proponiamo di accelerare la loro attività, lavorando in partnership e a stretto contatto, cercando di tradurre in chiave digitale le competenze all'interno dell'azienda e a orientare i cambiamenti. In altre parole, aiutiamo le aziende ad avere successo online in modo duraturo.

#### Quali sono i fattori che rendono le aziende italiane ancora restie ad affacciarsi sul mercato online?

Molte aziende italiane hanno difficoltà a vendere i propri prodotti attraverso l'e-commerce principalmente per due ordini di motivi. Il primo più operativo è legato alla scarsa conoscenza della lingua inglese, che ormai è un *must* dell'era digitale, a una bassa propensione al cambiamento, determinato dalla difficoltà di stare al passo con le tecnologie, e a un'età media elevata del management. L'altro fattore, più tecnico, è legato a un aspetto culturale e imprenditoriale italiano che si può sintetizzare con una mancanza di focalizzazione da parte delle aziende italiane sugli aspetti di *retail*

*marketing* e di servizio. Le imprese italiane sono molto concentrate sul prodotto, che è il loro punto di forza assoluto, e poco attente al servizio, al marketing e alla *customer experience*. Questo aspetto diventa ancora più importante quando ci si confronta con concorrenti esteri su scala globale che fanno invece del servizio il loro punto di forza (pensiamo per esempio ad Amazon o Alibaba). Gli standard nel mondo dell'e-commerce si stanno livellando verso l'alto, molto rapidamente. Per essere presenti con successo sul mercato online, non si può prescindere dal soddisfare anche le attese dei consumatori riguardo al livello di servizio, che comprende, ad esempio, tempi di risposta veloci, metodi di pagamento flessibili o un *customer care* in tempo reale.



#### Quanto fatturano online i vostri clienti e quanto di questo fatturato è attribuibile alle vendite sui mercati esteri?

I nostri clienti sono concentrati su tre settori: il lusso, il fashion e il design. Considerando il loro fatturato complessivo, la percentuale e-commerce viaggia rispettivamente intorno al 15%, al 10% e al 2%. Il nostro portafoglio clienti è composto soprattutto da brand forti che hanno un elevato potenziale internazionale. Il mercato italiano rappresenta una piccola parte delle vendite delle nostre aziende, il 10% circa del fatturato complessivo. Ovviamente esistono realtà più piccole che sono molto concentrate sul mercato italiano. La maggior parte dei nostri clienti, tuttavia, vende attraverso grandi marchi globali, con una forte spinta sull'estero, rappresentando circa il 90% del fatturato. Parlando però di mercati esteri bisogna fare una precisazione. Dal punto di vista tecnologico, l'Unione Europea è di fatto un mercato domestico, con barriere molto basse per chi vuole vendere online; per i nostri clienti il mercato europeo pesa circa il 50% del fatturato e-commerce totale.



#### Da un punto di vista di settori merceologici, esistono prodotti che si prestano meglio a essere venduti online?

Dobbiamo considerare due fattori importanti a questo riguardo. Il primo assunto, di natura logistico-operativa riguarda il rapporto tra volume e valore del prodotto da vendere online. Dovendo spedire i prodotti in giro per il mondo, è più facile gestire quelli di alto valore che occupano poco spazio, piuttosto che prodotti molto voluminosi che valgono poco. Per questo motivo, riprendendo i dati sulle vendite estere citati in precedenza, il design (tipicamente più voluminoso) è più indietro del fashion, e il lusso (con maggiore valore) è più avanti del fashion. Altri caveat legati al settore merceologico riguardano la catena del freddo e la distribuzione alimentare che incontrano maggiore difficoltà a trovare spazio online.



Qual è il fattore chiave di successo per un'azienda che vuole vendere online? Il Made in Italy può essere considerato un buon punto di partenza?

I fattori che determinano il successo dell'e-commerce di un'azienda sono molti. Dalla nostra esperienza possiamo identificare come un fattore sempre più determinante la capacità di un'azienda di distinguersi, di avere un marchio forte e riconoscibile e una storia da raccontare.

Il Made in Italy è sicuramente un buon punto di partenza. Rappresenta di per sé una bella storia - che nel mondo ha un valore riconosciuto, che cresce nel tempo - da trasmettere e vendere. Da solo però non basta.



L'e-commerce può rappresentare un'opportunità anche per tutte le aziende che compongono una filiera produttiva?

L'e-commerce si applica senz'altro alle filiere produttive, rappresentando di fatto il canale *retail* di un'azienda. Porta con sé un'elevata ricchezza di informazioni che potenzialmente viaggiano in tempo reale. Questo patrimonio rappresenta chiaramente un valore enorme per l'intera filiera. Pensiamo ad esempio a tutti i dati sui comportamenti e sulle preferenze dei consumatori: facendo circolare bene le informazioni, attraverso un processo ben definito e strutturato, a tutti i partner della filiera, è possibile anticipare trend e tendenze e ridefinire gli assortimenti.

Per l'Italia, che ha filiere produttive molto articolate, riuscire a far risalire le informazioni dal *retail* (ad esempio i dati per gli assortimenti del magazzino o i feedback dei consumatori) può essere un vantaggio da sfruttare.



Quali sono i *do's* e i *don'ts* per un'azienda che decida di approcciarsi all'e-commerce?

I "do's" sono sicuramente la coerenza e la continuità.

Bisogna infatti approcciare l'e-commerce con una visione strategica di lungo termine. Molti credono che vendere online sia un'opportunità semplice da cogliere e che comporti "soldi facili" mentre si tratta di una realtà molto competitiva. È fondamentale, pertanto, creare programmi di lavoro pluriennali e non limitarsi al "subito e ora". Il "don't" principale è non confondere l'e-commerce con i sistemi informativi aziendali che sono più una *commodity* di cui tutti noi abbiamo bisogno, ma che sono lontani dalle competenze di cui necessita una buona strategia digitale. Fare business online significa mettere insieme un mix di capacità che spaziano dal marketing, alle conoscenze informatiche, dalla creatività, alla logistica. E tutto questo è ben lontano dalle funzioni IT.



Quali sono i vantaggi per un'azienda che si rivolge a voi e che accede alle vostre soluzioni di *accelerator* dell'attività digitale?

The Level Group offre numerosi vantaggi, in primis la varietà di competenze a disposizione. Il nostro organico infatti, è composto da nativi digitali, con un'età media di 29 anni, e con un background professionale variegato che spazia dagli ingegneri del Politecnico ai designer della Marangoni, e soprattutto di respiro internazionale. Disponiamo di competenze ed esperienze differenti che è molto difficile, in tempi rapidi, sintetizzare all'interno di un'azienda. In secondo luogo, lavoriamo principalmente in *revenue sharing* e in partnership con le aziende che si rivolgono a noi, al fine di garantire un servizio ottimale e crescere insieme a loro. Le aziende si possono affidare completamente a noi in tutto il processo: siamo noi infatti a guidare le attività, mettendo in piedi di volta in volta team operativi a seconda dell'area geografica di riferimento.



È possibile immaginare un *marketplace* per valorizzare e vendere i prodotti Made in Italy?

Il Made in Italy è certamente una bella storia da raccontare con un potenziale enorme per la vendita online. Realizzare un *marketplace*, possibilmente specializzato su un settore del Made in Italy, è decisamente fattibile, ma perché possa funzionare adeguatamente è necessario avere le dimensioni adatte a consentire un buon assortimento dell'offerta. Eataly, ad esempio, ha le caratteristiche per poter diventare il *marketplace* del Made in Italy per la filiera alimentare.

Anche The Level Group ha sviluppato recentemente un *marketplace* del design insieme a Wallpaper, una delle più prestigiose riviste internazionali del settore, una vetrina dove il 70% degli operatori sono italiani.

Tuttavia, come abbiamo già sottolineato, il Made in Italy, e quindi il prodotto, da solo non basta. L'e-commerce si rivolge a consumatori su scala globale ed è necessario soddisfare le loro aspettative con un livello di servizio elevato. A mio avviso, quindi, nell'ambito del *marketplace* ci sono sicuramente molte opportunità da cogliere, ma anche molto spazio su cui lavorare.



# Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP: quali impatti sulle imprese clienti

L'internazionalizzazione è una strada imprescindibile per le imprese italiane, che affacciandosi su nuovi mercati possono non solo accrescere il loro volume d'affari ma anche diventare più competitive. Il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione del Gruppo CDP (Polo), offre alle imprese clienti un'ampia gamma di strumenti finanziari e assicurativi per accompagnarle verso i mercati esteri.

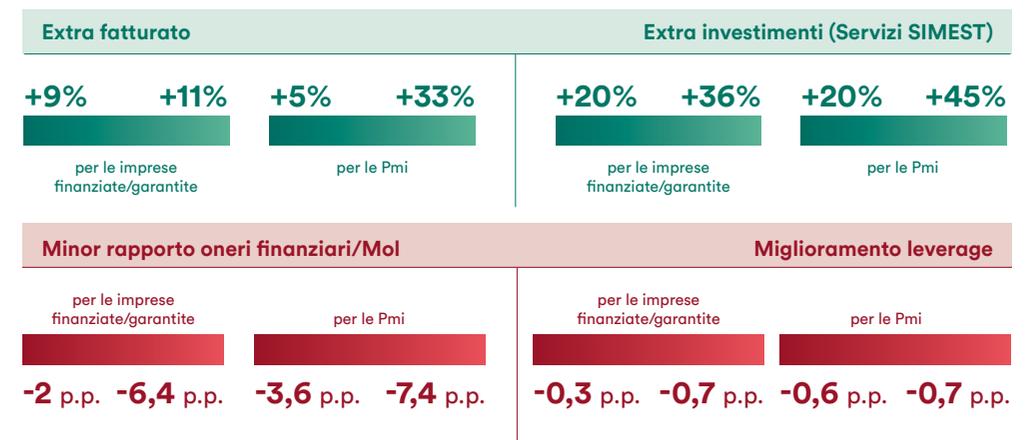
**Ma quali sono i benefici derivanti dal supporto del Polo?** Per rispondere a questa domanda in modo autorevole e indipendente, è stato realizzato da Prometeia uno studio quantitativo che si è avvalso di una base dati di quasi 17 mila operazioni concluse tra il 2005 e il 2016 e circa 5.700 imprese clienti di SACE SIMEST, a sua volta integrata con le informazioni di bilancio delle imprese clienti, per stimare l'impatto dell'intervento del Polo su una serie di indicatori di performance aziendale. Lo studio ha evidenziato l'impatto generalmente positivo del trattamento del Polo sui risultati delle imprese clienti. È il caso del fatturato che, nell'arco dei tre anni successivi all'intervento, mostra un differenziale di crescita cumulato positivo compreso tra il 9,2% e l'11,2%. Favorevole anche la dinamica degli investimenti, soprattutto per gli strumenti a supporto di questi: +36% l'impatto a tre anni per le imprese trattate da SIMEST, +13,1% quello a un anno per la clientela SACE<sup>71</sup>. I risultati confermano, inoltre, quanto l'internazionalizzazione giochi un ruolo significativo per l'upgrade delle imprese. Nella quasi totalità degli interventi presi in esame, la clientela del Polo esibisce

un miglioramento della **produttività del lavoro** rispetto al controfattuale, con gli effetti maggiori riscontrati negli strumenti a sostegno degli investimenti (+10,6% SIMEST, +8,9% SACE). Oltre che in termini di crescita reale, i trattamenti del Polo mostrano un'addizionalità di performance piuttosto diffusa anche dal punto di vista finanziario. Interessante il dato sulla **sostenibilità**, misurata come oneri finanziari pagati dalla clientela in percentuale del proprio margine operativo lordo: in tutti i casi in cui le stime sono risultate statisticamente significative si è osservata una considerevole riduzione del costo relativo degli oneri finanziari rispetto al controfattuale. Questo risultato è in linea con il ruolo del Polo dell'export e dell'internazionalizzazione, che agisce da mitigante del rischio e permette alla propria clientela di essere valutata in modo più positivo dal mercato, con una conseguente riduzione degli oneri finanziari. Coerente al

messaggio offerto dall'indice di sostenibilità è quello relativo all'**indebitamento**, le cui stime mostrano un *deleveraging* delle imprese clienti più sostenuto rispetto al controfattuale. Oltre che per la totalità delle imprese clienti, l'analisi è stata anche ripetuta per il sotto-campione delle piccole e medie imprese (Pmi). **Le Pmi trovano spesso proprio nell'aspetto dimensionale un vincolo al processo di internazionalizzazione, che potrebbe essere superato**

**proprio grazie al dialogo con il Polo.** È lecito quindi aspettarsi che il supporto del Polo abbia un peso maggiore per questa categoria di imprese, ipotesi confermata dai risultati dell'esercizio econometrico che, laddove significativi, indicano un impatto superiore rispetto a quanto riscontrato per l'intero campione. Ad esempio, nei tre anni successivi all'intervento del Polo, si sono registrati picchi di performance addizionale e cumulata particolarmente significativi nel caso delle imprese supportate da SIMEST: fino a +33% per quanto riguarda il fatturato, +45% per gli investimenti e -7,4 punti percentuali per il rapporto oneri finanziari su margine operativo lordo (Fig. A).

Fig. A Performance a tre anni dall'intervento SACE SIMEST\* rispetto alle imprese non finanziate



Fonte: SACE SIMEST

\*Variabile in funzione del prodotto utilizzato.

71. La possibilità di studiare l'impatto di uno strumento per un arco di tempo superiore all'anno è limitata alle tipologie di intervento che presentano un'adeguata numerosità campionaria.

Applicando i risultati delle stime ai bilanci delle imprese clienti, **il trattamento del Polo ha generato, nel 2016, 9,7 miliardi di euro di maggior fatturato** (effetto diretto), **in crescita del 22% rispetto allo stesso valore calcolato per il 2015.**

Alla luce del posizionamento delle imprese clienti del Polo lungo le rispettive catene produttive del valore, è chiaro che un aumento del fatturato di una singola impresa generi una serie di effetti a monte nella sua catena di fornitura. Applicando al fatturato aggiuntivo delle imprese clienti nei diversi settori i moltiplicatori di filiera, **emergono**

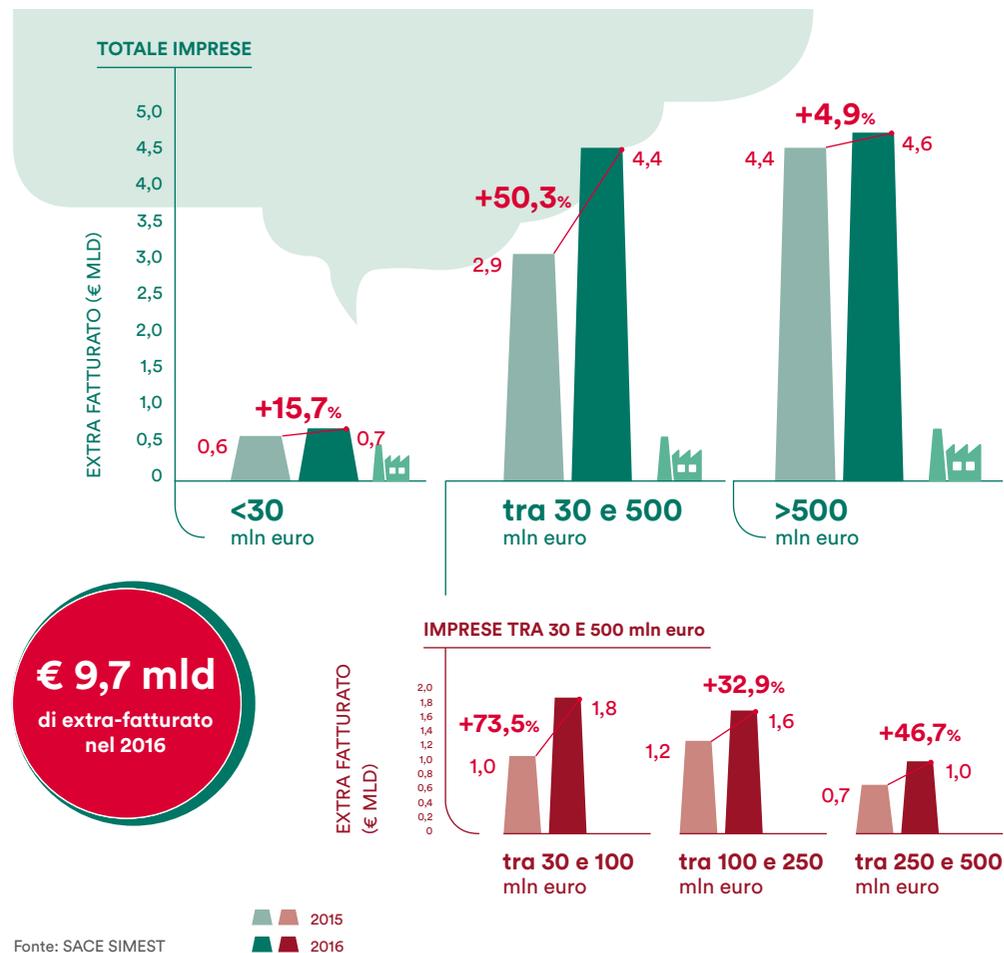
**come i 9,7 miliardi siano in grado di generarne altri 10** (anche questi per definizione addizionali) **lungo le rispettive filiere produttive.** Le medie imprese (con fatturato compreso tra 30 e 100 milioni di euro) sono quelle che hanno maggiormente beneficiato dell'intervento del Polo, con una crescita addizionale del fatturato pari al 73,5% nel 2016 (Fig. B).

Oltre che il computo degli impatti calcolati a partire dai dati microeconomici, un esercizio simile è stato anche condotto dalla stessa Prometeia a livello dell'intero Gruppo CDP al fine di quantificare il sostegno di questo all'intera economia italiana.

**Per quanto concerne la sola area "Internazionalizzazione", l'impatto diretto complessivo**

**del Gruppo CDP in termini di maggior fatturato delle imprese supportate è stato pari a 16,3 miliardi di euro nel 2017 che, unito all'effetto sulle filiere e sui consumi a valle, arriva alla considerevole cifra di quasi 52 miliardi di euro.** Di questi, ben il 42% è riferito a imprese medio-piccole. In termini di Pil e occupazione, ciò si traduce rispettivamente in 19 miliardi di euro (1,1% del Pil) e circa 220 mila occupati sostenuti.

**Fig. B** Impatto netto del Polo SACE SIMEST sul fatturato per classe d'impresa (miliardi di euro e var.%)



### Metodologia

I benefici generati sono stati valutati in modo addizionale, ossia al netto di quelli che sarebbero stati i risultati in assenza del supporto. Questo processo di stima, che utilizza tecniche statistiche comunemente impiegate in campo medico per studiare l'efficacia di un farmaco – immaginando che il servizio offerto dal Polo rappresenti per la clientela un vero e proprio “trattamento” – ha richiesto la costruzione di un cosiddetto gruppo di controllo (o controfattuale) rispetto al quale valutare l'eventuale performance addizionale delle imprese clienti. Così come in ambito sanitario l'efficacia di un farmaco può essere valutata solo confrontando soggetti simili, anche per l'analisi di impatto il benchmark deve avere caratteristiche anagrafiche (es. settore e dimensione), finanziarie (es. indebitamento e liquidità) e competitive (es. dotazione di marchi e brevetti) affini. Tali caratteristiche sono state quindi utilizzate per abbinare a ogni cliente un controfattuale, ottenuto da un campione di imprese esportatrici ma non clienti, rispetto al quale valutare le differenze in termini di performance attribuibili al solo “trattamento” del Polo. Il numero di prodotti offerti alla clientela ha altresì richiesto una loro aggregazione in base alle finalità perseguite dallo strumento: sono stati distinti gli strumenti inerenti all'attività di credito all'esportazione da quelli ideati per il sostegno degli investimenti diretti all'estero, come pure le garanzie finanziarie che facilitano l'accesso al credito per le imprese che si internazionalizzano.

# Appendice

## 1. Il modello del commercio italiano (Itrade)

Il modello del commercio italiano (Itrade) è un modello bilaterale-settoriale che permette di esaminare gli andamenti e i fattori chiave che caratterizzano la performance delle esportazioni italiane. È basato sul modello di economia globale (Gem) di Oxford Economics (Oe).

Il Gem è un modello macroeconomico trimestrale che considera 80 Paesi, inclusa l'Italia. Nel modello, ogni economia ha un modulo specifico che comprende variabili dei prezzi, del reddito, della ricchezza, dei conti pubblici, dei mercati finanziari e del mercato del lavoro. Tali moduli riflettono la diversa interazione delle economie all'interno del sistema globale. Il modulo del Gem per l'Italia è utilizzato da SACE SIMEST come riferimento per il modello Itrade, sostituendo la singola equazione delle esportazioni di beni con un insieme di equazioni che riguardano l'export di quattro principali raggruppamenti (agricoltura e altri alimentari, beni di consumo, beni intermedi e beni di investimento) verso ogni Paese.

I dati sulle esportazioni italiane di beni sono di fonte Eurostat, disponibili per ogni mese a partire da gennaio 1995 e sono classificati in base al Sistema Armonizzato (HS).

Anche l'equazione per l'export di servizi viene sostituita per tenere conto degli scambi bilaterali. Alla base del modello c'è l'idea che le esportazioni italiane siano determinate dalla crescita della domanda da parte dei partner commerciali e dall'evoluzione dei prezzi relativi (ovvero da cambiamenti della competitività).

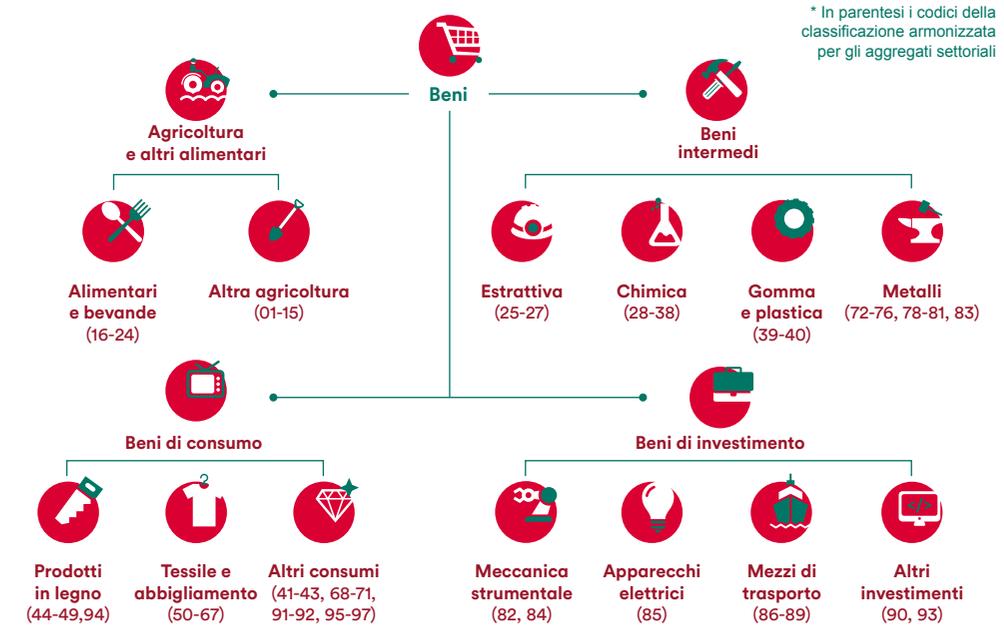
Questo implica che, in assenza di variazioni di competitività o di fattori esogeni, come sanzioni commerciali e tariffe, le quote di mercato italiane dovrebbero rimanere stabili. Al fine di fornire un'analisi più dettagliata dei flussi di esportazioni di beni, i principali raggruppamenti sono suddivisi

in settori. Ad esempio, la meccanica strumentale e gli apparecchi elettrici sono delle componenti dei beni di investimento (Diagramma 1).

In breve, all'interno di questo dettagliato sistema commerciale:

- le esportazioni italiane sono modellate su base settoriale per 68 partner commerciali;
- gli andamenti settoriali con i partner commerciali più importanti influenzano le esportazioni italiane totali, le quali – a loro volta – impattano su Pil e altre variabili economiche;
- la crescita della domanda nei Paesi di destinazione è l'elemento più importante che influisce sui risultati delle esportazioni italiane, specialmente nel breve periodo;
- anche la competitività di prezzo rientra nelle determinanti dell'export e la sua evoluzione è influenzata dagli sviluppi dell'economia nazionale (salari, occupazione, altri fattori di costo) e dei Paesi partner.

Diagramma 1: la struttura del modello\*



## 2. Export Opportunity Index

L'indice è calcolato attraverso la ponderazione di quattro variabili:

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Totale beni esportati dall'Italia nel Paese in valore	2017	Istat
Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il Paese nota 1	2014 / 2021	Istat e previsioni Oxford Economics
Concentrazione delle importazioni del Paese nota 2	2016	Itc
Quota dell'Italia sull'import del Paese nota 3	Ultimo disponibile per il Paese	Un Comtrade

### → Note:

1. Il tasso di crescita medio dell'export italiano considerato è:
  - i) fino al 2021 per le destinazioni di cui SACE SIMEST dispone di previsioni (68 Paesi, inclusi nel Rapporto Export);
  - ii) fino al 2017 per i restanti Paesi.
2. La variabile in esame è il *Concentration of supplying countries* (dato sull'import) dell'Itc (basato su dati Un Comtrade).
3. Il punteggio per la quota dell'Italia sull'import del Paese dal mondo è calcolato dando maggiore rilevanza alle quote di mercato intermedie (comprese tra 2% e 4%) che indicano sia una buona presenza italiana sia il potenziale di acquisire una quota maggiore.

In alcuni casi il punteggio ottenuto è aggiustato da una valutazione qualitativa, in modo da tenere conto degli eventi politici ed economici.

### 3. Investment Opportunity Index

L'indice è calcolato attraverso la ponderazione delle seguenti variabili:

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Presenza italiana nel Paese	2015	Banca dati Reprint, Ica-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil nota 4	2007 e 2016	Unctad
Rischi politici SACE	2018	SACE
Ease of Doing Business nota 5	2018	Banca Mondiale
Prospettive economiche nota 6	2018 - 2021	Fmi
Bilateral Investment Treaties nota 7	-	Unctad

Inoltre si considerano due variabili in base alle quali si assegnano penalità:

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Financial Secrecy Index nota 8	2018	Tax Justice Network
Pil nominale nota 9	2018	Fmi

#### → Note:

- Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2007 e 2016).
- Le variabili in esame sono:
  - Starting a business;*
  - Dealing with construction permits;*
  - Protecting minority investors;*
  - Enforcing contracts;*
  - Resolving insolvency;*
  - Profit tax (% of profit).*
- Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2018 e il 2021.
- Assegniamo punteggio massimo ai Paesi che hanno in vigore un accordo con l'Italia.
- Al crescere del *Financial Secrecy Score* cresce la penalizzazione assegnata ai Paesi. La soglia minima, al di sotto della quale non c'è alcuna penalizzazione, è fissata a 61.
- I Paesi con un Pil ridotto subiscono una lieve penalizzazione.

In alcuni casi il punteggio ottenuto è aggiustato da una valutazione qualitativa, in modo da tenere conto degli eventi politici ed economici.

Anche quest'anno, il Rapporto Export è stato possibile grazie alla consolidata e piacevole collaborazione con il team di Oxford Economics, composto da David Schockenhoff e Thomas Warnock, con il coordinamento di Lloyd Barton, che si è occupato di sviluppare le previsioni con SACE.

Siamo inoltre grati a Emilio Rossi, Nicola Nobile e Riccardo Canini, la squadra italiana della società inglese, per l'immane supporto e i preziosi suggerimenti.



**Art direction & graphic design:**

**Bellissimo**

bellissimo1998.com

**Disclaimer**

Il Rapporto Export è una pubblicazione periodica di SACE SIMEST redatta a scopo informativo e divulgativo.

I dati e le informazioni storiche provengono da fonti ufficiali e attendibili e fanno riferimento a quanto disponibile alla data del 27 aprile 2018.

Le previsioni dell'export sono frutto di elaborazioni basate su modelli statistico-econometrici esterni (Global Economic Model di Oxford Economics) o interni. Trattandosi di stime, possono essere soggette a margini di errore in funzione delle ipotesi sottostanti considerate.

Per ulteriori dettagli e approfondimenti, scrivere a [ufficio.studi@sace.it](mailto:ufficio.studi@sace.it)

