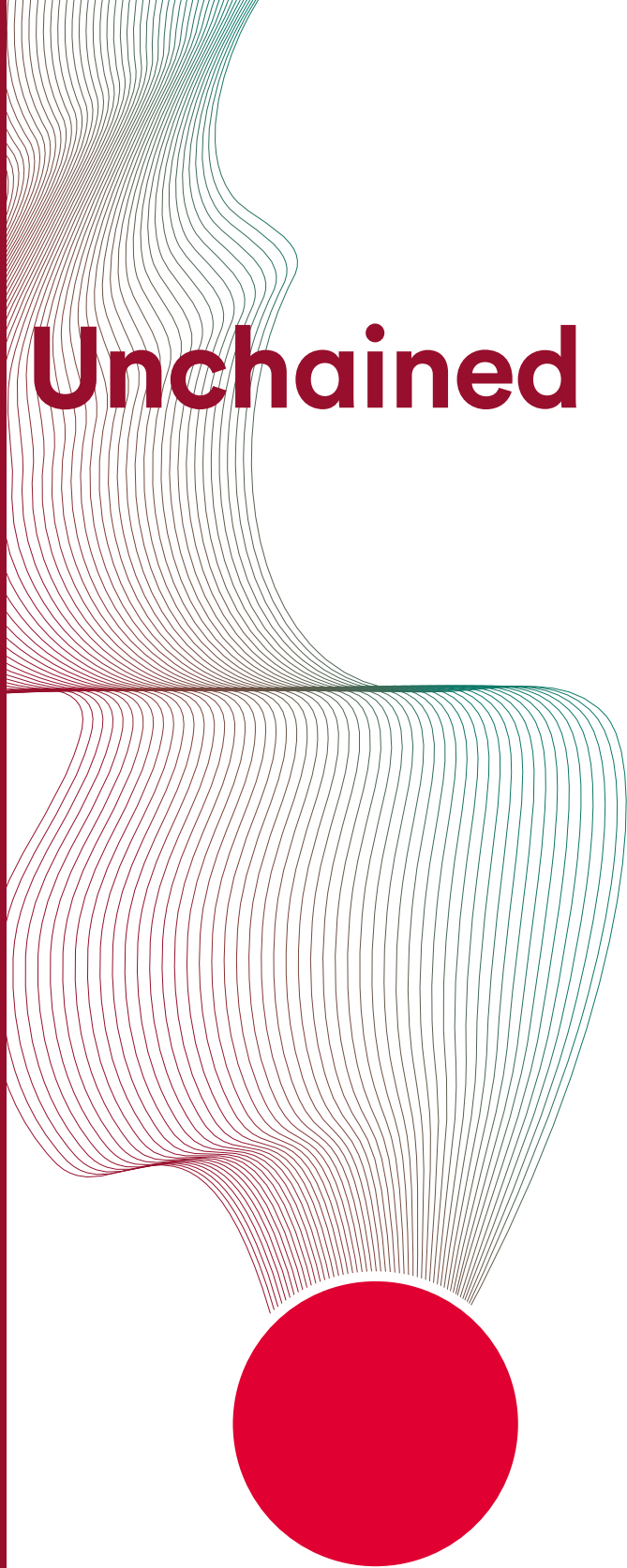


Rapporto
Export 2017

Export Unchained

Dove la crescita
attende il
Made in Italy

sace simest
«gruppo cdp»



Export Unchained

Dove la crescita
attende il Made in Italy

Il Rapporto Export 2017 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, il Professor Luca Salvatici per l'approfondimento sul protezionismo e le seguenti imprese per la partecipazione al gruppo di lavoro: Cgm Srl, Imal Srl, Piacentini Costruzioni SpA, Sacmi Imola SC, Sapi SpA, Tozzi Green SpA, Trafileria e Zincheria Cavatorta SpA, Zanotti SpA.

Export Unchained

Dove la crescita
attende il Made in Italy

Con il Rapporto Export 2017, SACE offre alle imprese italiane una bussola per la conoscenza dei mercati internazionali, suggerendo una chiara strategia sulle destinazioni da privilegiare per liberare tutto il potenziale dell'export italiano.

DA NON PERDERE:

15 geografie prioritarie per far volare il Made in Italy

Sono 15 le geografie di opportunità che SACE intercetta come destinazioni imprescindibili per le imprese italiane. La posta in gioco è altissima, vale la pena indirizzare su questi mercati tutte le risorse a disposizione.

Un mondo di occasioni a portata di click

SACE arricchisce gli strumenti a disposizione delle imprese grazie a un unico tool interattivo, la Risk&Export Map, che integra i profili di rischio e di opportunità per 190 Paesi.

Indice

Premessa	8
Executive Summary	10


1

IL MONDO CHE CI ATTENDE 16

1.1 Un anno incerto, dopo uno deludente	17
--	----

1.2 Rallentamento: fattori ciclici o strutturali?	19
--	----

1.3 Il protezionismo è un problema per l'Italia?	26
---	----


 Protezionismo e commercio internazionale: costi e benefici <i>A cura di L. Salvatici</i>	28
--	----

2

L'EXPORT ITALIANO CAMBIA MARCIA 34


2.1 Occhi sulla strada e piede sull'acceleratore	35
---	----

2.2 La mappa dell'export italiano	38
--	----

 Simulazioni di scenario. Le incognite della nuova amministrazione statunitense	42
--	----

2.3 Chi bene, chi meglio	44
---------------------------------	----

2.4 What, where, why: driver per settore e area geografica	46
---	----

 Oltre le merci. L'export di servizi come driver futuro di crescita	66
--	----

2.5 Investment Opportunity Index ed Export Opportunity Index	72
---	----

 Investimenti Diretti Esteri. Non ricchezza persa ma complemento all'export	74
--	----

All in one	78
------------	----

3

15 GEOGRAFIE PRIORITARIE PER FAR VOLARE IL MADE IN ITALY 80

3.1 15 Paesi: focus e perseveranza per andare lontano	81
--	----

3.2 L'esperienza delle imprese che abbiamo incontrato	112
--	-----

Appendice	116
-----------	-----

Premessa

Era il 2002 quando il premio Nobel Joseph Stiglitz pubblicava il libro *“Globalization and its discontents”*.

15 anni sono un lasso di tempo abbastanza lungo per capire che il dibattito pubblico degli ultimi mesi non è che l'apice di una riflessione cominciata molto prima.

Sugli effetti della globalizzazione e dell'apertura dei mercati molto si è detto e ancor di più si è taciuto. Nel “non detto” vanno inclusi almeno due aspetti: in primo luogo, i Paesi economicamente interconnessi hanno una minore propensione a scontrarsi dal punto di vista militare e quanto più aumentano queste interconnessioni, tanto più si abbassa tale probabilità. Non è un caso che, fatti salvi alcuni conflitti regionali, gli ultimi 70 anni siano stati anni di pace. In secondo luogo, è provato che l'espansione del commercio internazionale abbia dato impulso alla crescita del benessere generale, tanto nei Paesi emergenti quanto negli avanzati. In questi ultimi si stanno mettendo in discussione gli effetti redistributivi di tale beneficio, dimenticando tuttavia che gran parte dell'aumento delle disuguaglianze interne non deriva dall'accresciuta apertura dei mercati, ma dall'impatto della tecnologia sul fattore lavoro.

La verità è che la globalizzazione è un fattore costante della storia, ci accompagna dall'antichità – si pensi alle vie commerciali dell'Impero Romano, del Medioevo e alla famosa via della Seta – ed è un fenomeno che si ripresenta ciclicamente. Il rapporto tra scambi commerciali globali (export + import) e Pil delle principali 17 economie mondiali si attesta oggi intorno al 45%, non tanto lontano dal 38% raggiunto nel 1917 e agli inizi degli anni '80.

Al di là degli annunci di neo-protezionismi e ipotetiche chiusure, molto probabilmente ci avviamo non verso la fine di un ciclo, ma l'inizio di una nuova fase. Ancora più connessa, che affianca alla circolazione di merci e persone anche quella di idee e progetti.

La mappa delle infrastrutture globali ci racconta molto di più sulla rappresentazione del mondo che non le cartine politiche con i loro confini. Ferrovie, autostrade, oleodotti e gasdotti, rotte navali, reti telefoniche e cavi connettono ogni area del globo e le vecchie rotte commerciali risorgono a nuova vita. Solo il gigantesco progetto *Belt & Road* cinese – la riproposizione attuale della vecchia via della Seta – attraversa ben 11 Paesi e ha un valore di circa 1.400 miliardi di dollari, oltre dieci volte il valore attuale del Piano Marshall ed equivalente al Pil di Paesi come Russia, Canada e Corea del Sud. Al contempo, gli scambi commerciali tra le aree geografiche emergenti hanno registrato incrementi a tre/quattro cifre nell'ultimo decennio.

Non ci sono precedenti in termini di profondità e magnitudo di questi fenomeni. Tutte le aree geografiche del mondo ne sono parte. Si è tentati di pensare che la globalizzazione abbia raggiunto il culmine, ma in realtà al rallentamento di un flusso (o di un Paese) si accompagna l'accelerazione di un altro. I flussi si riorientano da una parte all'altra del pianeta, spostandone il baricentro e modificandone gli equilibri geopolitici.

Questo non significa essere tagliati fuori dalle opportunità che offre il nuovo assetto. Alla competizione tra Stati si sostituisce la competizione all'interno delle *global supply chain*.

E l'Italia è pronta a giocare questa partita? Pur considerando tutte le debolezze del nostro sistema, ci sentiamo di essere cautamente ottimisti.

L'incidenza dell'export di beni e servizi sul Pil è cresciuta dal 25,8% del 2010 al 30,4% del 2016 e

le previsioni per i prossimi anni indicano un 32,4% per il 2020. La struttura delle nostre esportazioni si presenta inoltre più diversificata rispetto ad altre economie europee, con ben il 44% rivolto alle economie extra-Ue (rispetto al 42% della Germania, al 41% della Francia e al 33% della Spagna), il che significa che i beni italiani sono già ben inseriti nelle catene globali del valore. Di converso, l'elevata esposizione verso destinazioni non europee ci rende più esposti a eventuali rigurgiti protezionistici, trattandosi spesso di aree non soggette ad accordi bi- o multilaterali di libero scambio.

Se si considera poi che l'export rimane la principale leva di crescita dell'economia del nostro Paese (4,8 punti di Pil in sei anni), capiamo bene che probabilmente non abbiamo molta scelta, se non tenere gli occhi ben fissi sulla strada e il piede sull'acceleratore.

Con questo obiettivo in mente, SACE e SIMEST rinnovano ogni giorno il loro impegno a fianco delle imprese italiane, in una partnership costante e continuativa per far crescere il Made in Italy nel mondo. Nel 2016, con 22 miliardi di euro di finanziamenti, garanzie ed equity, abbiamo dato il nostro supporto a queste imprese, aspirando insieme a loro, a raggiungere sempre migliori risultati.

Roberta Marracino

Direttore Area Studi e Comunicazione di SACE

Executive Summary

Dal “come” al “dove”: 15 Paesi per far volare il Made in Italy

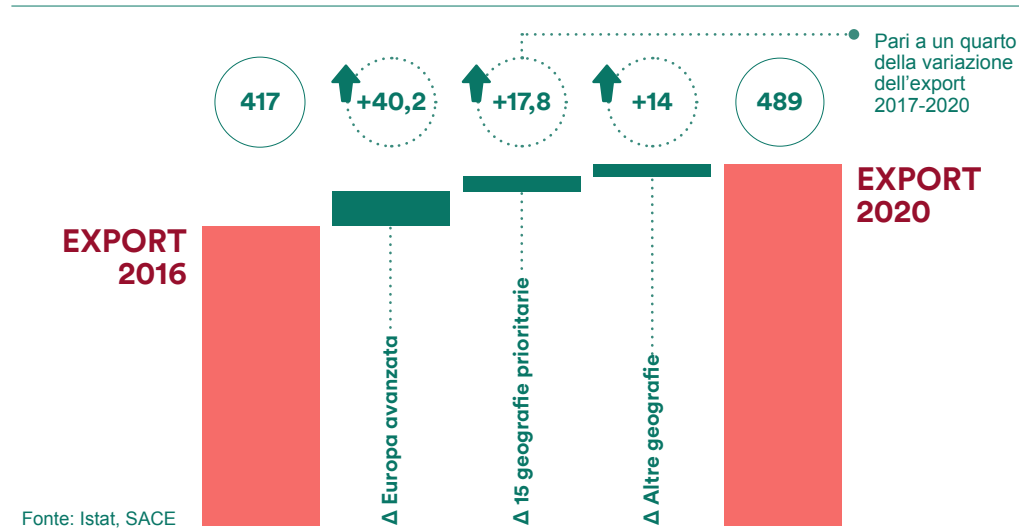
Nel 2016 abbiamo parlato di strumenti, di una cassetta degli attrezzi per le imprese, ossia del “come” internazionalizzarsi. Oggi, senza insistere troppo sul mantra dell’incertezza, che rimane comunque il tema principale con cui confrontarsi, SACE si concentra sul “dove”: **15 geografie di opportunità** dove le imprese italiane possono e devono fare meglio. In un mondo che cresce meno, ma non è “piatto”, diventa necessario acquisire maggiore competitività e quote di mercato su alcune geografie prioritarie, attraverso una strategia selettiva, costante e continuativa.

Questi mercati, che hanno generato 85 miliardi di euro di export italiano nel 2016 (oltre il 20% del totale), varranno più di 100 miliardi nel 2020 e rappresentano il principale aggregato economico per le esportazioni italiane dopo i Paesi europei ad alto reddito. Impossibile?

Niente affatto: sono **Paesi in cui le importazioni dal mondo cresceranno in media del 5,7% l'anno tra il 2017 e il 2020** e dove la quota di mercato italiana presenta significativi margini di crescita. Sta al Sistema Italia indirizzare export e investimenti, liberando tutto il proprio potenziale e concentrandosi su quanto sa fare meglio.

In una fase storica di potenziale riduzione dell’integrazione dei mercati, **Arabia Saudita, Brasile, Cina, Emirati Arabi, India, Indonesia, Kenya, Messico, Perù, Qatar, Repubblica Ceca, Russia, Stati Uniti, Sudafrica e Vietnam** rappresentano destinazioni imprescindibili e un bacino di riferimento a cui attingere con tutte le risorse a disposizione.

Fig. 1 Contributo alla crescita dell'export italiano per aree (miliardi di euro)



L'export italiano cambia marcia: rimbalzo in vista

Anche grazie a queste geografie, che rappresentano un quarto della variazione delle vendite all'estero tra il 2017 e il 2020, **l'export italiano tra tre anni sfiorerà i 490 miliardi**. Una decisa accelerazione (+4% annuo) rispetto alla crescita deludente del 2016: +1,2%. Anche nel mondo non sono mancati gli imprevisti: Pil e commercio sono cresciuti meno del passato, alcune importanti votazioni — come Brexit e l'affermazione di Donald Trump — hanno avuto esiti inattesi, la politica monetaria statunitense (frenata dall'incertezza sulla crescita) è stata

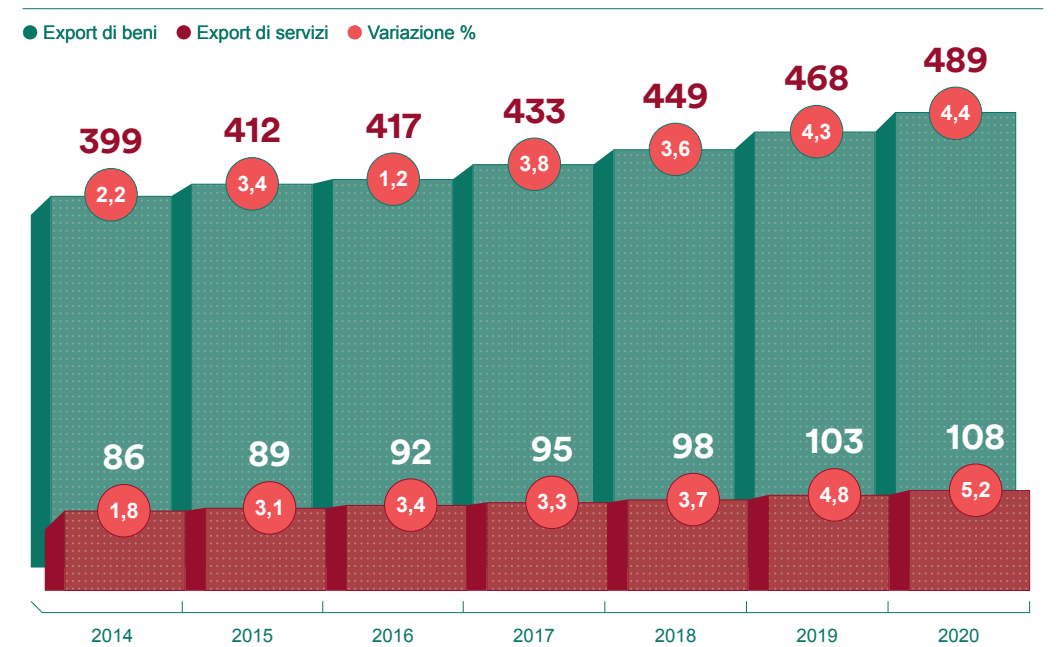
più cauta delle previsioni e diverse economie emergenti hanno registrato criticità significative (è il caso del Brasile o di Paesi esportatori di petrolio come Russia e Nigeria). **Alcuni di questi elementi non sono affatto scomparsi, affermandosi piuttosto come fattori strutturali**. L'economia mondiale e gli investimenti progrediscono a ritmi più lenti, la presenza delle merci italiane all'interno delle catene globali del valore presenta margini di penetrazione limitati e il protezionismo vive una fase di rinnovato *appeal* come se fosse la panacea di tutte le disuguaglianze, che in molti casi hanno

ben altra origine. Per un Paese come il nostro, che ha la quota di commercio extra-Ue più alta tra i membri dell'Unione Europea (Regno Unito escluso), scegliere i mercati-guida è fondamentale per contrastare l'incertezza e aumentare la propria proiezione internazionale, sfruttando "ecosistemi" ancora poco presidiati.

I primi dati 2017 mostrano una ripresa dell'export italiano e del commercio internazionale in genere (+3,5% in termini di volume) e spingono a un

maggiore ottimismo: la nostra previsione si attesta su **una crescita dell'export italiano di beni a fine anno del 3,8%** (in valore). Questo risultato dipenderà anche dalla capacità della nuova amministrazione statunitense di attuare le politiche fiscali annunciate in campagna elettorale. Inoltre, **l'export di servizi**, la componente più dinamica del commercio internazionale negli ultimi anni, **crescerà in media del 4,3% l'anno tra il 2017 e il 2020, con le esportazioni di beni che vedranno un incremento del 4% medio annuo**.

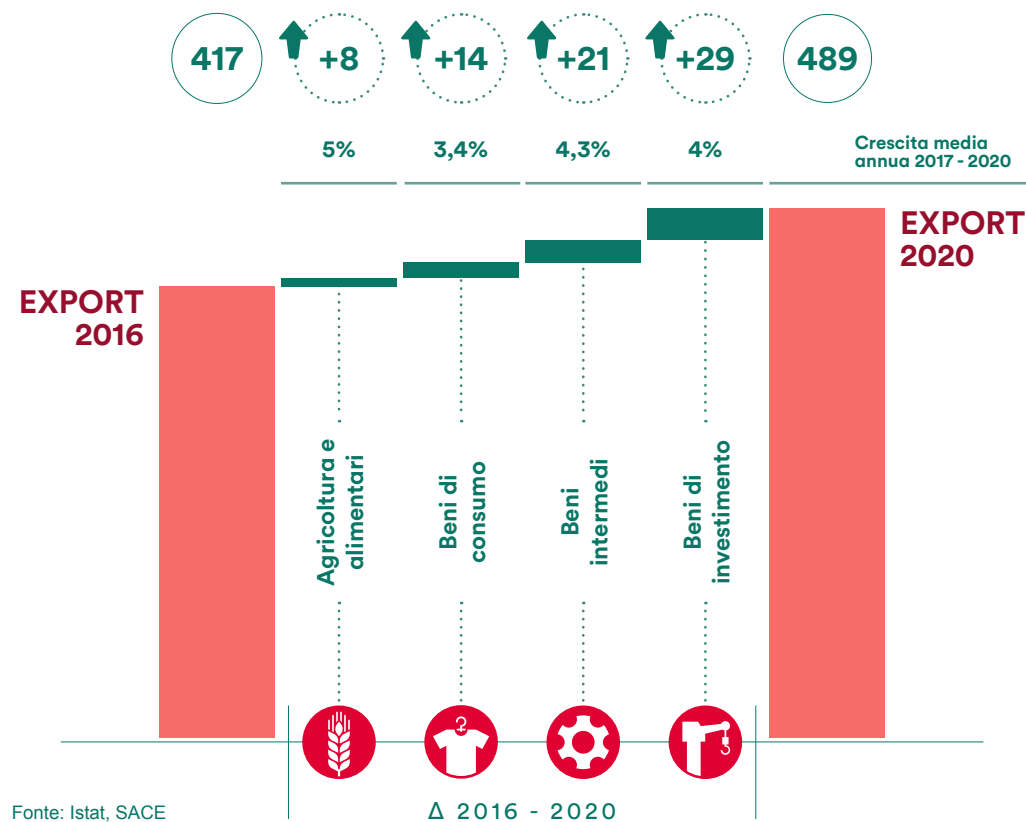
Fig. 2 Esportazioni italiane di beni e servizi (miliardi di euro e var. %)



Tra le aree geografiche più dinamiche si segnalano i tradizionali partner europei e nordamericani, oltre alle economie asiatiche e dell'Europa emergente. **In Nord America è attesa la performance migliore nel 2017 (+4,9%), soprattutto in virtù delle prospettive di vendita negli Stati Uniti.** Nell'area asiatica, le opportunità per le nostre imprese sono ampie e diffuse. Le criticità di diverse economie dell'Africa Subsahariana, invece, non consentiranno di andare oltre una stabilizzazione delle vendite nell'area nell'anno in corso, con le eccezioni

positive di Ghana, Kenya e Senegal. L'America Latina sperimenterà infine nel prossimo biennio una lenta ripresa, dopo aver registrato una contrazione dell'attività economica nel 2016. **Tra i settori, l'export di beni intermedi crescerà del 5,2% nel 2017, seguito dai prodotti agricoli e alimentari (4,8%) e dai beni di investimento (3,8%).** Complessivamente, nel quadriennio 2017-2020 i beni intermedi e di investimento genereranno circa 50 miliardi di euro di export aggiuntivo, pari a oltre i due terzi dell'incremento complessivo.

Fig. 3 Contributo dei raggruppamenti di beni alla crescita delle esportazioni italiane (miliardi di euro e var. %)

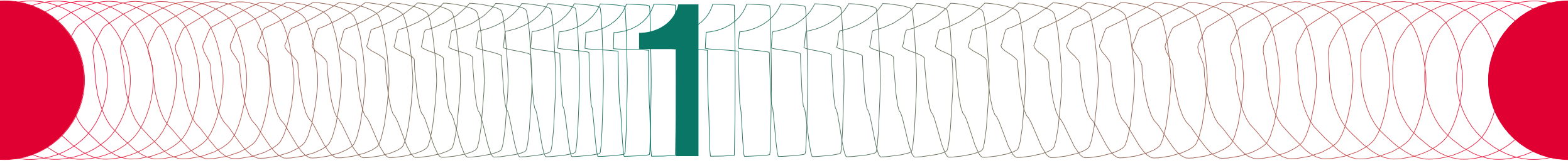


Una cassetta con sempre più attrezzi a disposizione

In questa edizione del Rapporto Export, SACE arricchisce ulteriormente gli strumenti a disposizione delle imprese:

- un unico tool** che integra le opportunità di export e la valutazione dei rischi in 190 Paesi;
- le schede Paese automatizzate**, intuitive e ricche di dati, con l'aggiunta di previsioni specifiche in Colombia, Iran, Marocco, Perù e Vietnam, che portano le informazioni previsionali disponibili a 68 Paesi;
- l'Export Opportunity Index (EOI) e l'Investment Opportunity Index (IOI)**, che consentono di individuare i Paesi più attrattivi per le esportazioni e gli investimenti italiani e che rappresentano sempre più strumenti complementari nelle strategie commerciali delle aziende. Ai primi 5 posti dell'EOI quest'anno troviamo Spagna, Cina, Germania, India, Stati Uniti e Polonia; in cima all'IOI figurano India, Stati Uniti, Cina, Polonia, Spagna e Vietnam.

In sintesi, le imprese che si doteranno di una chiara strategia sulle destinazioni da privilegiare per accelerare il passo e di strumenti di valutazione di rischi e opportunità, non avranno difficoltà a navigare un mondo che, seppur caratterizzato da perduranti incertezze, presenta buone prospettive e autorizza a un cauto ottimismo.



Il mondo che ci attende

1.1 Un anno incerto, dopo uno deludente

Il 2017 sarà un anno incerto. Pesa ancora la **delusione del 2016**, quando alcune delle attese di inizio anno sono “andate storte”, principalmente a causa di quattro elementi: il **Pil e commercio globali** sono cresciuti a un ritmo molto più lento del passato, alcune importanti votazioni hanno avuto esiti imprevedibili — come **Brexit** e l’affermazione di **Donald Trump** — l’incertezza sulla crescita ha frenato la **Federal Reserve** nella restrizione della politica monetaria e, infine, diverse **economie emergenti** hanno registrato criticità significative (come ad esempio il Brasile o i Paesi esportatori di petrolio o *commodity* in generale come la Nigeria o la Russia). Tutto questo si è riflesso negativamente sulle nostre esportazioni che sono cresciute a un tasso inferiore rispetto al recente passato (+1,2%).

Da un punto di vista più macroeconomico, accanto al rallentamento degli scambi a livello mondiale¹ che hanno registrato una crescita sotto il 2%, tra i fattori che più hanno influito sull’andamento delle vendite italiane all’estero vi sono il minore deprezzamento dell’euro nei confronti del dollaro rispetto a quello atteso e il lieve apprezzamento del tasso di cambio effettivo reale, una misura della competitività di prezzo dei prodotti italiani.

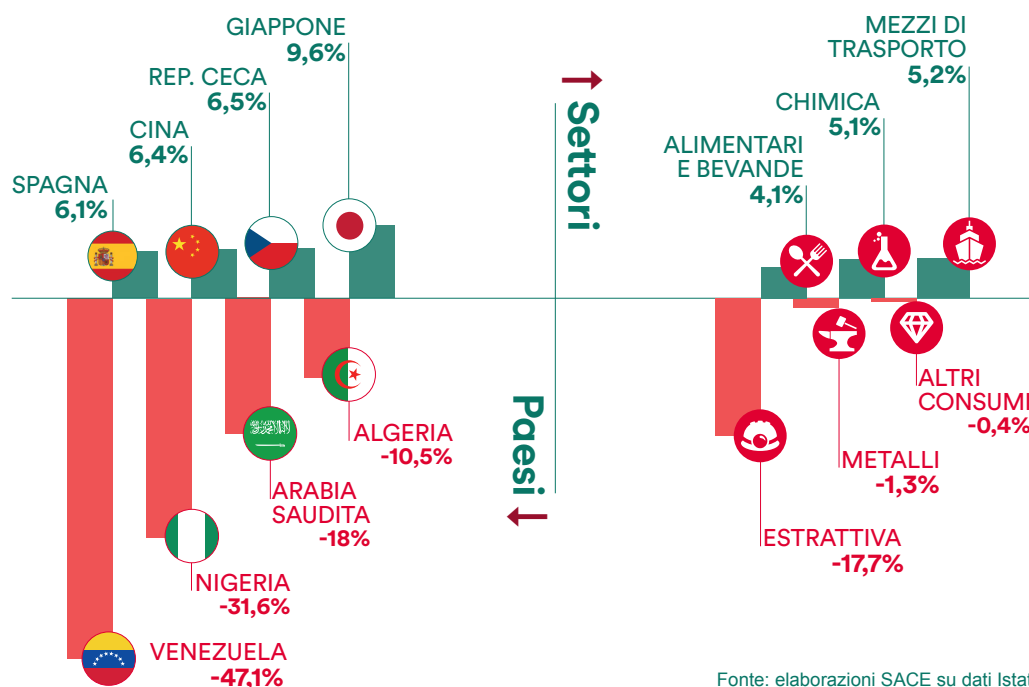
Tra le soddisfazioni del 2016 per l’export italiano registriamo Cina, Giappone, Repubblica Ceca e Spagna tra i Paesi e alimentari e bevande, chimica (specialmente farmaceutica) e mezzi di trasporto tra i settori.

I Paesi dell’Africa Subsahariana, dell’America Latina e del Medio Oriente sono invece risultati molto deludenti, principalmente a causa del basso prezzo delle *commodity* (Fig. 1.1). Molto positivo, invece, l’export di servizi che è cresciuto del 3,4%².

Il quadro dei rischi per il 2017 continuerà a essere caratterizzato da diversi elementi di instabilità. Molti sono i fattori geopolitici che incideranno, tra questi il ciclo elettorale europeo (oltre alle

incognite legate alla nuova presidenza americana e alle conseguenze della Brexit), l’elevato indebitamento pubblico e privato (che ha raggiunto il 325% del Pil globale) e l’andamento contrastato del prezzo delle materie prime³. In un contesto così incerto e complesso ci aspettiamo che questi fattori incideranno anche sulle prospettive dell’export italiano e per questa ragione sono stati incorporati nello scenario di previsione SACE per l’anno in corso.

Fig. 1.1 Export italiano: delusioni e soddisfazioni (2016, var. %)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat

Le ipotesi sottostanti lo scenario sono le seguenti:

- A. la dinamica del Pil e del commercio mondiale accelererà lievemente rispetto al 2016 e così faranno anche gli investimenti, in particolare nei Paesi emergenti;
- B. Brasile e Russia usciranno dalla recessione. Il primo rimarrà tuttavia molto fragile mentre sulla seconda peseranno ancora le sanzioni (che probabilmente verranno tolte nel 2018);
- C. il Messico rallenterà a causa dell’effetto Trump⁴;
- D. l’euro si deprezzerà rispetto al dollaro grazie alla divergenza delle politiche monetarie della Federal Reserve e della Banca Centrale Europea (Bce). Tuttavia, l’incertezza che avvolge i tempi e la magnitudo degli interventi americani (ne sono attesi altri due, dopo quello di marzo), rende più difficile capire la “portata” dei benefici per le aziende italiane, anche se rispetto al passato potrebbero essere di minore entità;

² V. infra "Oltre le merci: l’export di servizi come driver futuro di crescita".

³ Per ulteriori dettagli, SACE Focus On - Mappa dei rischi 2017: più incertezza nell’era dell’"ognun per sé", febbraio 2017.

⁴ V. infra "Simulazioni di Scenario".

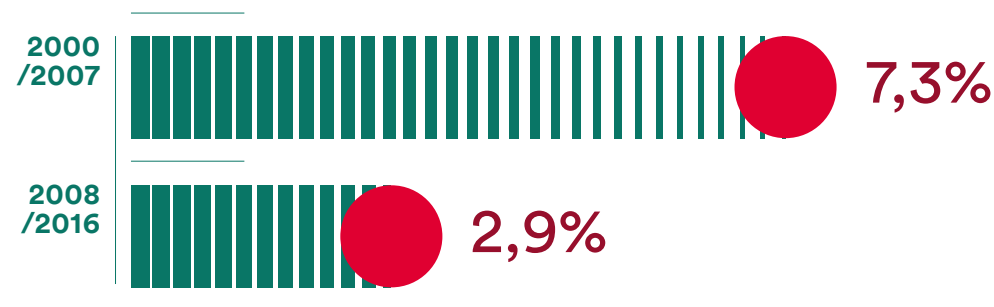
- E. l’euro non sarà l’unica valuta che si deprezzerà rispetto al dollaro, riducendo quindi l’effetto positivo del prolungato intervento non convenzionale della Bce sul prezzo delle merci italiane;
- F. i populismi aumenteranno in Europa, ma non si prevedono ulteriori “exit”, né impatti significativi nel corso di quest’anno di Brexit;
- G. la Turchia sarà caratterizzata da instabilità politica e fuga dei capitali;
- H. il prezzo del petrolio rimarrà pressoché stabile. In generale sulle *commodity* peserà una *oversupply* diffusa;
- I. l’Egitto registrerà un miglioramento delle partite correnti grazie a un afflusso di investimenti diretti esteri.

1.2 Rallentamento: fattori ciclici o strutturali?

Il 2016, per il quinto anno consecutivo, ha visto una crescita contenuta del commercio globale di beni in volume e ha registrato la peggiore performance dal 2011. Lo scarso dinamismo degli scambi nel 2016, aumentati di circa il 2% a livello mondiale, è stata una caratteristica comune tra i Paesi avanzati ed emergenti. Si tratta di un tasso

di crescita ancora lontano rispetto a quelli pre-crisi, in media pari al 7,3% nel periodo 2000-2007 (Fig. 1.2). Il rallentamento del commercio internazionale ha innescato un vivace dibattito sulle cause che lo hanno determinato. La vasta letteratura in materia (Banca Mondiale, Bce, Fmi, Omc) ha individuato diversi fattori, di natura strutturale e congiunturale.

Fig. 1.2 Crescita media del commercio internazionale (Var. %)



Fonte: Fmi, Omc



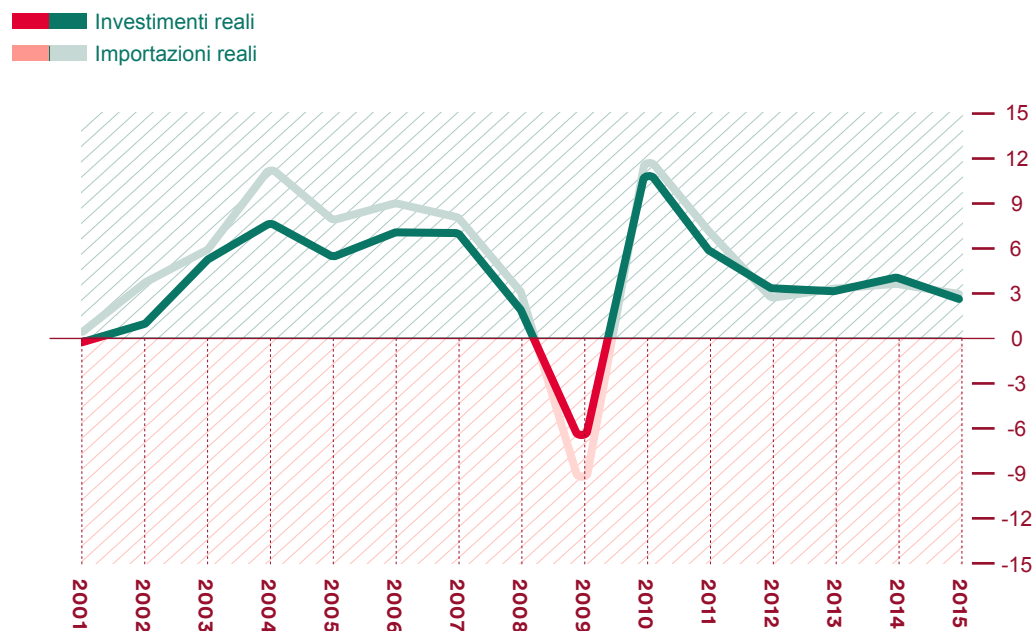
Fattori strutturali

Indebolimento della domanda di investimenti

Il commercio internazionale ha una stretta correlazione con l'andamento degli investimenti (Fig. 1.3). Se il Pil a livello globale è composto per il 70% da servizi, il commercio mondiale riguarda principalmente beni⁵ (80%). Va evidenziato che le stime sul Pil considerano il valore aggiunto, mentre quelle sul commercio includono anche i consumi intermedi. Ad ogni modo, le percentuali rendono l'idea della rilevanza a livello globale degli scambi di beni rispetto a quelli di servizi.

I beni scambiati sul mercato internazionale sono rappresentati in larga parte da macchinari e mezzi di trasporto (40%). Si tratta di prodotti che generalmente hanno un elevato contenuto di beni importati. Ne deriva che una riduzione degli investimenti da parte dei singoli Paesi si riflette in un decremento, pressoché proporzionale, della domanda di beni intermedi importati e di conseguenza in un rallentamento del commercio internazionale.

Fig. 1.3 Investimenti e importazioni reali* (Var. %)



* Le importazioni reali rappresentano la domanda mondiale, ovvero il commercio internazionale.

Fonte: Fmi

⁵ La bassa quota delle esportazioni dei servizi è dovuta, da un lato, alla presenza di barriere naturali, ovvero la circostanza che alcuni servizi sono per definizione non commerciabili, dall'altro, al ruolo importante svolto dalle barriere commerciali, che generalmente sono di ordine di grandezza maggiore rispetto a quelle presenti nel settore manifatturiero.

La debole dinamica degli investimenti ha riguardato sia i Paesi avanzati che gli emergenti. Nei primi, vi è stata una forte contrazione durante la crisi finanziaria e del debito sovrano europeo (-3% nel 2008 e -15,3% nel 2009)⁶ e l'avvio di una ripresa a partire dal 2010. Al contrario, nei Paesi emergenti gli investimenti non sono diminuiti nel corso della crisi finanziaria e negli anni appena successivi; il ritmo di crescita è rallentato sensibilmente invece a partire dal 2010 (dal 15,6% al 2,5% del 2015).

Tra i Paesi emergenti, il rallentamento degli investimenti è dovuto a ragioni differenti. In Cina riflette un cambiamento "strutturale" dell'economia del Paese che ha, infatti, intrapreso un percorso di evoluzione del proprio modello di sviluppo attraverso il riequilibrio della propria crescita e la sostituzione di parte degli investimenti con politiche di sostegno dei consumi. L'economia continua a crescere a ritmi elevati e la quota del Pil cinese sul Pil mondiale è quadruplicata negli ultimi 15 anni (dal 3% del 2000 al 13% del 2015) soprattutto grazie alla leva degli investimenti e delle esportazioni. Negli ultimi anni si è assistito a un graduale ribilanciamento dell'economia sui consumi. Tra il 2010 e il 2015, in termini reali,

l'incidenza di questi ultimi sul Pil è aumentata da circa il 49% al 52%, mentre quella degli investimenti è scesa da circa il 47% al 46%. Diverso è il caso di altre economie emergenti quali Russia e Brasile, Paesi esportatori di *commodity*, che hanno ridotto gli investimenti in risposta ai persistenti bassi prezzi delle stesse, oltre che per le difficoltà attraversate dalle loro economie.

Nella fase iniziale del 2017 sono tuttavia giunti segnali positivi di ripresa degli investimenti da diverse geografie (Stati Uniti, Eurozona, Cina e India)⁷. Le aspettative di una ripresa della domanda, le favorevoli condizioni finanziarie e la saturazione della capacità produttiva esistente potranno fungere da traino per l'avvio di un nuovo ciclo internazionale di acquisti di macchinari e impianti. I dati dei primi tre mesi del 2017 evidenziano una crescita dell'1,4% della produzione mondiale dei beni di investimento, rispetto al quarto trimestre del 2016: si tratta di un risultato importante poiché giunge dopo due anni di calo. L'Italia ha chiuso il 2016 con un incremento degli investimenti in macchinari e mezzi di trasporto pari al 7,6% e nuovi progressi si sono registrati nella fase di avvio dell'anno in corso.

Minore partecipazione alle Catene Globali del Valore

Negli anni Novanta si è assistito a una crescente partecipazione alle Catene Globali del Valore (CGV) sotto la spinta di una serie di fattori, quali, a titolo non esaustivo, l'introduzione di nuovi accordi di promozione del commercio, degli investimenti e dell'integrazione politica, la crescente frammentazione internazionale dei processi produttivi, la diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione,

il calo dei tempi e dei costi di consegna delle merci e così via. Borin e Mancini hanno elaborato una nuova metodologia di misurazione della quota di commercio mondiale associata alle CGV⁸. I dati mostrano un progressivo aumento di tale quota, culminato nel 44% registrato nel 2008, e seguito da una riduzione di oltre tre punti percentuali nel 2009 a causa della crisi globale.

⁶ Fmi.

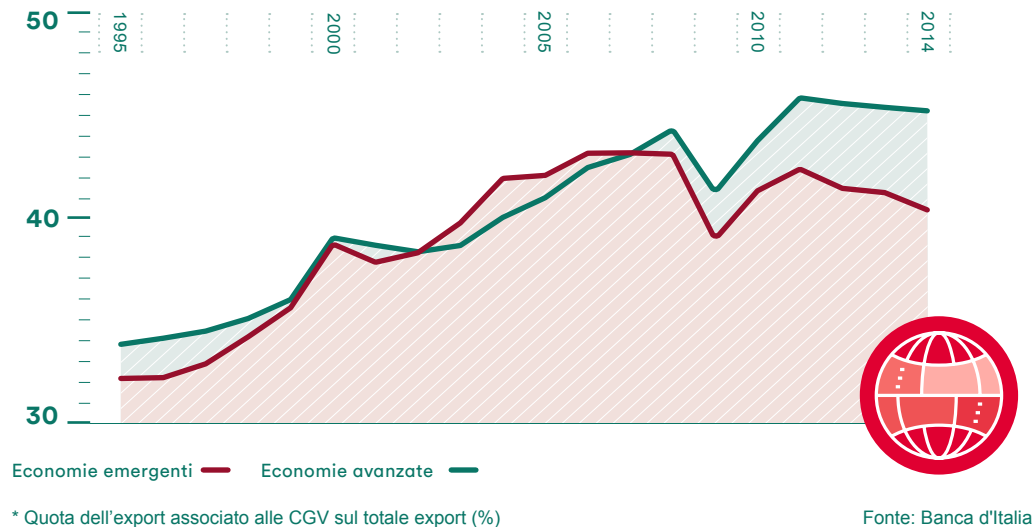
⁷ Centro Studi Confindustria, Congiuntura Flash, marzo 2017.

⁸ Banca d'Italia, "Follow the value added: bilateral gross export accounting", 2015.

Nella fase successiva si è assistito dapprima a un graduale recupero (44,8% nel 2011) e successivamente a un nuovo calo (43,7% nel 2014). **La riduzione della partecipazione alle CGV ha riguardato in primo luogo i Paesi emergenti** (Fig. 1.4), nei quali le multinazionali spesso hanno preferito optare per un aumento della produzione locale, **con la progressiva sostituzione dei beni intermedi importati.**

I Paesi emergenti, e in particolare le loro classi medie, **sono quelli che hanno tratto maggiore beneficio dall'intenso periodo di globalizzazione.** Si potrebbe quindi immaginare che una riduzione di questo fenomeno vada, simmetricamente, a danneggiare le stesse economie. Tuttavia gli effetti sembrano essere legati al modello di business esistente⁹.

Fig. 1.4 Partecipazione alle Catene Globali del Valore (CGV)*



I Paesi maggiormente integrati nelle CGV sono principalmente quelli che esportano beni manifatturieri; al contrario, i Paesi esportatori di *commodity* lo sono meno, di conseguenza è ridotta la loro vulnerabilità al ridimensionamento

delle CGV. È verosimile che Paesi come l'Arabia Saudita, la Russia e il Sudafrica registrino un impatto minore rispetto ad *hub* manifatturieri quali Cina, Corea del Sud, Malaysia, Messico, Repubblica Ceca, Taiwan, Thailandia e Ungheria.

L'esaurirsi della fase più dinamica delle CGV è infine correlata a uno dei fattori che ha contribuito alla diminuzione del commercio internazionale, ossia il ricorso crescente a misure protezionistiche.

In particolare, l'introduzione di provvedimenti che hanno richiesto l'obbligo di avere almeno una certa percentuale di un prodotto o servizio realizzato nel Paese (*Local Content Requirement, LCR*) ha

indotto le imprese ad approvvigionarsi e a produrre sempre di più nei mercati di esportazione, col risultato che tali attività sono andate a sostituirsi ai precedenti flussi commerciali.

Politiche commerciali

L'andamento degli scambi mondiali ha risentito delle politiche commerciali adottate negli ultimi anni, soprattutto a seguito della crisi del 2008. **Sono infatti riemersi atteggiamenti di chiusura diffusi a livello globale, che si sono manifestati in primo luogo attraverso l'introduzione di nuove misure protezionistiche.** Si tratta di un fattore che, pur non spingendosi a definire strutturale, è possibile che abbia prodotto alcuni effetti permanenti.

La crescita del commercio globale negli anni Novanta e nei primi anni del nuovo millennio era stata accompagnata da politiche di liberalizzazione e riduzione delle barriere tariffarie, diffuse a livello mondiale. Negli ultimi anni si è assistito a una fase di stallo in questo senso e il tema del protezionismo è tornato ad alimentare il dibattito economico¹⁰. I principali "responsabili" sono da individuare tra i Paesi avanzati. 14 dei primi 20 Paesi ad aver introdotto il numero maggiore di misure protezionistiche dal 2008 sono infatti membri del G20.

Questi ultimi spesso risultano essere anche quelli più colpiti dall'adozione di tali misure, in una sorta di circolo vizioso che finisce per deprimere il commercio internazionale.

Se da un lato il protezionismo aumenta quantitativamente, esso evolve anche dal punto di vista qualitativo. Persistono le forme tradizionali, quali dazi, quote e restrizioni volontarie, tuttavia è l'aumento delle misure di più difficile individuazione e quantificazione a caratterizzare l'ondata protezionistica degli anni post-crisi¹¹.

Si fa riferimento alle barriere non tariffarie, quali, oltre ai già citati LCR, certificazioni sanitarie, etichettature e così via. Tali misure sono in grado di sfuggire più agilmente alle maglie degli accordi dell'Omc e hanno dei risvolti sulle decisioni strategiche delle imprese. Per queste ultime, infatti, diviene più arduo stimare i costi delle barriere non tariffarie e valutare la convenienza a esportare in quel Paese, con il risultato di scoraggiare gli scambi.

¹⁰ V. infra "Il protezionismo è un problema per l'Italia?"

¹¹ Tali misure hanno impatti anche sugli investimenti. Uno studio di Unctad e Peterson Institute ha evidenziato che dal 1992 al 2004 il 7,5% degli interventi legislativi in materia di investimenti è stato sfavorevole agli investitori esteri e che dal 2005 al 2016 la percentuale è aumentata al 25%. Lo studio segnala l'elevato ricorso ai LCR ed evidenzia che dal 2008 al 2013 sono stati introdotti 117 provvedimenti. Questi hanno interessato flussi commerciali per 928 miliardi di dollari e causato una loro riduzione pari a circa il 10%.



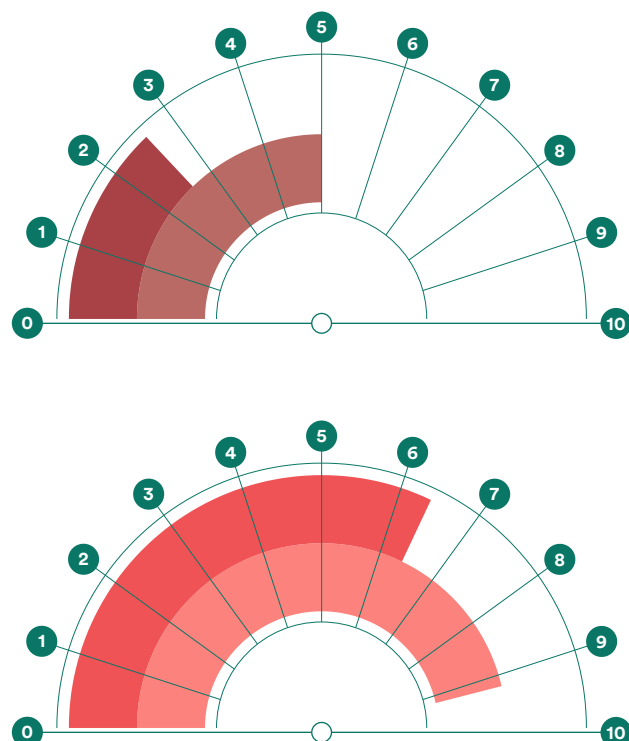
Fattori congiunturali

Rallentamento della crescita dei Paesi emergenti

A partire dagli anni Novanta i Paesi emergenti hanno aumentato sensibilmente il loro contributo al commercio internazionale, rappresentando una quota sempre maggiore del totale degli scambi.

Ne deriva che una riduzione del loro ritmo di crescita ha un impatto sull'andamento del commercio internazionale. Negli ultimi anni si è assistito a un rallentamento sia nei Paesi avanzati che nelle economie emergenti (Fig. 1.5).

Fig. 1.5 Crescita Pil Paesi avanzati ed emergenti (Var. %)



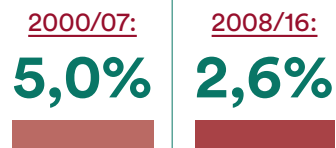
Fonte: Fmi

Il 2016 ha registrato il rallentamento di importanti *player mondiali tra le economie emergenti*. Nei Paesi della Csi (+0,3%) ha pesato la performance della Russia. Il Paese ha attraversato una fase recessiva (-0,2%) causata principalmente dal calo del prezzo del petrolio, dall'incertezza politica legata alla crisi ucraina e dall'impatto delle sanzioni internazionali. In America Latina (-1%), si è fatta sentire la performance del Brasile, dove, oltre a fattori di natura economica, quali ad esempio la bassa attività del settore industriale e l'elevato indebitamento delle famiglie,

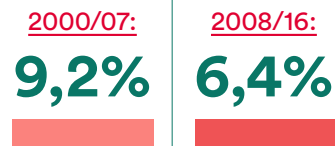
si sono aggiunti anche fattori di natura politico-istituzionale (*l'impeachment* dell'ex-presidente Rousseff, terminata con la sua destituzione, e la nomina a presidente del suo vice, Temer, lo scorso settembre).

I Paesi dell'Africa Subsahariana avanzano, ma a ritmi molto più contenuti rispetto al passato (+1,6% in media nel 2016): in quest'area le principali economie (Nigeria, Sudafrica e Angola) continuano a soffrire dei bassi prezzi del greggio e delle altre materie prime, nonché del rallentamento cinese.

Avanzati:



Emergenti:



Rischi geopolitici e incertezza

Il quadro dei rischi degli ultimi anni è stato caratterizzato da incertezza e volatilità, condizionato dalle tensioni diffuse a livello globale. Il commercio internazionale ha risentito di questo contesto e il 2017 si presenta altrettanto incerto. Alcuni degli eventi verificatisi nell'anno precedente potranno disvelare i propri effetti nel tempo, generando crescente volatilità.

L'elezione di Trump, le sue scelte di politica commerciale e le possibili contromisure dei partner, il ridimensionamento (e in alcuni casi una definitiva uscita di scena) di alcuni trattati internazionali, come il Ttip o il Tpp, le vicende interne a diversi Paesi a rischio (Iran, Turchia, Venezuela, per citarne alcuni), sono solo pochi esempi. Nuovi eventi sono attesi nei mesi che seguono, con le tornate elettorali in Germania per l'Europa, in varie geografie dell'Africa Subsahariana e in Argentina e Cile per l'America Latina.

Secondo la Banca Mondiale, **l'incertezza delle politiche economiche dei Paesi (EPU: Economic Policy Uncertainty)¹² è in grado di spiegare circa il 75% della riduzione degli scambi globali nel 2016.**

Da un lato, l'incertezza ha un impatto negativo sul Pil (e di conseguenza sul commercio) a causa degli effetti sulle scelte dei consumatori, delle imprese e degli istituti bancari, scoraggiati da un contesto volatile. Dall'altro, le politiche commerciali e il protezionismo, pur non potendo essere considerate le cause principali del rallentamento degli scambi nel 2016 (dal momento che il numero di misure protezionistiche introdotte nel corso dell'anno è stato pressoché in linea con quello del 2015), sarebbero in grado di agire in modo indiretto sul commercio internazionale per via dell'incertezza che provocano nell'adozione delle politiche economiche dei Paesi.

1.3 Il protezionismo è un problema per l'Italia?

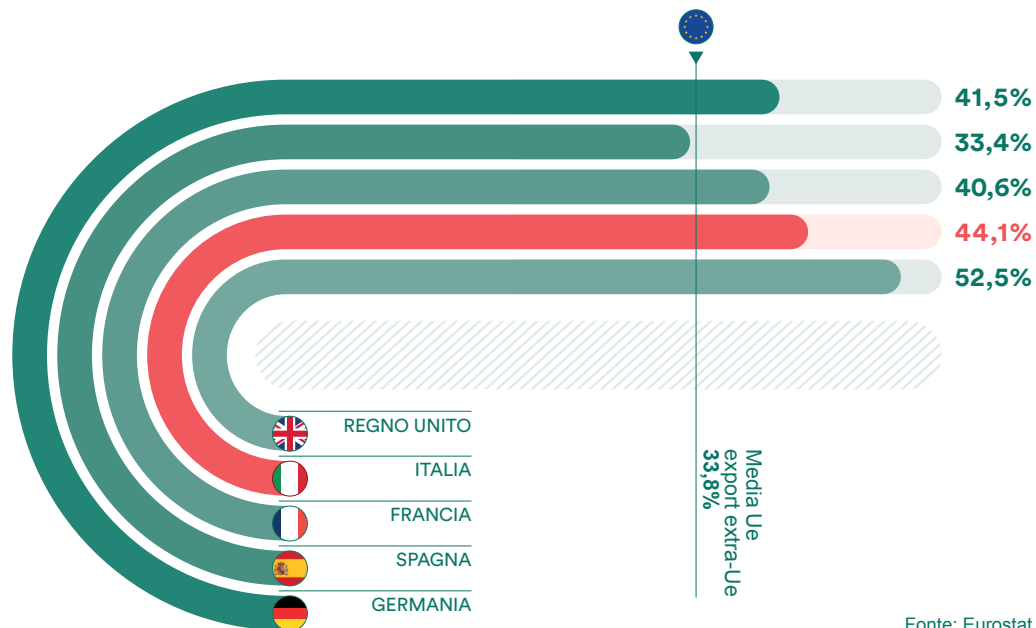
Il protezionismo è il terreno su cui i fattori strutturali e congiunturali si incontrano, soprattutto in questa fase, con i protagonisti più diversi. Trovare sul podio dei Paesi che ricorrono più facilmente a misure protezionistiche economie avanzate ed emergenti rischia di confondere il quadro: un tratto comune, invece, può provenire dai settori interessati.

I dieci settori più colpiti dal protezionismo rappresentano quasi il 41% del commercio mondiale che, ovviamente, ne risente. Le barriere elevate dal 2008 ai primi mesi del 2016 sono oltre 3.500: quasi un quarto di queste impongono

l'obbligo di avere almeno una certa percentuale di un prodotto o servizio realizzato nel Paese (LCR), soprattutto per prodotti elettronici e veicoli. Si tratta di misure scelte in particolare dai Paesi del G20: gli Stati Uniti, ad esempio, hanno introdotto una misura protezionistica ogni 4 giorni dal 2008 a oggi.

Misure di limitazione al commercio colpiscono direttamente o indirettamente ogni Paese che abbia una forte propensione all'export, sia verso Paesi con i quali condivide un mercato comune sia verso Paesi terzi. Basti pensare che, nel 2016, l'Italia ha esportato al di fuori dell'Unione Europea una quota pari al 44,1% (Fig. 1.6).

Fig. 1.6 Quota di export extra-Ue sul totale per i principali Paesi europei e media Ue



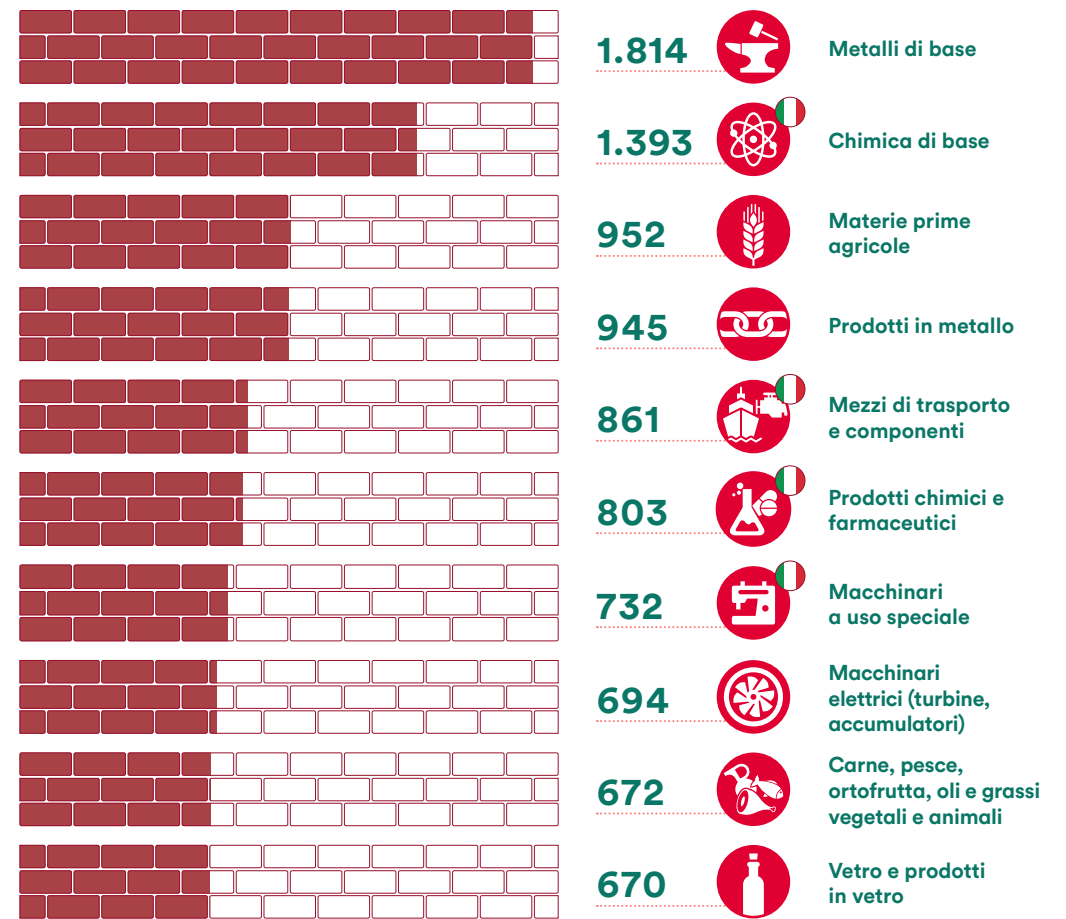
Fonte: Eurostat

Seppure il rischio di incappare in barriere tariffarie e non sia superiore nell'area extra-Ue, questo non deve far deviare dallo sforzo di indirizzarsi lì, perché sono i Paesi che mediamente crescono di più.

Se è vero che la crescente diversificazione dei mercati, specialmente tra le economie emergenti, ha consentito in questi anni di rimodulare l'offerta di beni verso Paesi dove la domanda continuava a crescere, le maggiori difficoltà incontrate da queste economie a causa dell'abbassamento del prezzo delle commodity e la maggior competizione

intra-area hanno contribuito a introdurre colli di bottiglia anche non tariffari proprio verso molte delle destinazioni che appaiono più interessanti in termini di fabbisogno e di crescita attesa. La protezione dell'industria locale, messa in campo come reazione alla sovrabbondanza globale o regionale di beni di uno specifico comparto, non riguarda soltanto le materie prime o i semilavorati (come nel caso dell'acciaio), ma anche la meccanica e le lavorazioni a maggior valore aggiunto che contraddistinguono peraltro l'export italiano (Fig. 1.7).

Fig. 1.7 Primi 10 settori per misure protezionistiche adottate (2008-2016), numero di misure



= Principali settori di esportazione del Made in Italy

Fonte: Global Trade Alert



Protezionismo e commercio internazionale: costi e benefici

A cura di **Luca Salvatici**

(Dipartimento di Economia e Centro Rossi-Doria, Università Roma Tre)

L'approfondimento dell'integrazione economica ha contribuito alla crescita nei Paesi sviluppati e in via di sviluppo. I processi di crescita, dovuti in larga misura al progresso tecnico piuttosto che alla sola globalizzazione, comportano dei costi di aggiustamento che dovrebbero essere compensati attraverso una redistribuzione dei benefici. Tutto ciò non è avvenuto in misura sufficiente e la crisi economica sta generando reazioni politiche negative nei confronti dei processi di ulteriore apertura commerciale. La conseguenza è che le relazioni economiche internazionali sono caratterizzate da tensioni

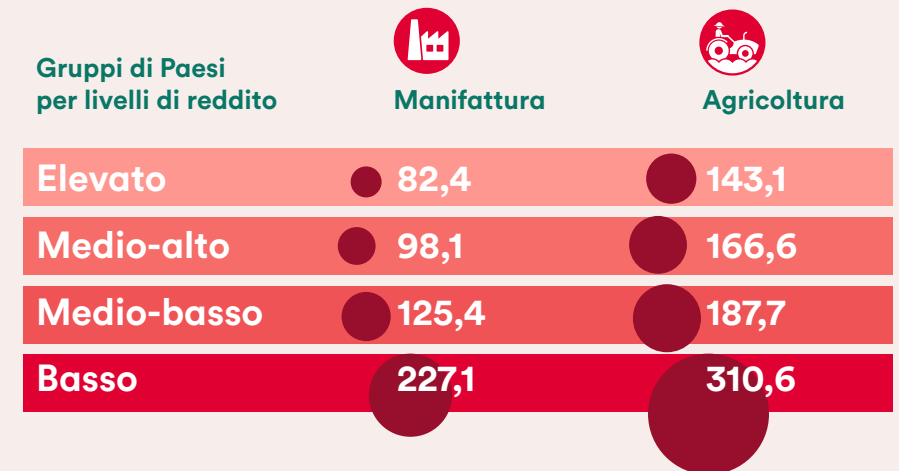
crescenti e ci sono dubbi e timori riguardo all'evoluzione delle politiche future. L'esistenza di un sistema di impegni condivisi ha evitato, almeno finora, il ripetersi della spirale protezionistica che finì per aggravare la grande crisi degli anni '30 del secolo scorso. La percentuale di importazioni colpite da misure restrittive introdotte dopo la crisi economico-finanziaria del 2008-2009 aveva raggiunto il 6,5% alla fine del 2016: un dato significativo ma che tutto sommato testimonia la capacità dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc) di svolgere un ruolo deterrente¹³.

I COSTI DEL COMMERCIO

Nonostante gli indubbi e notevoli progressi, il mondo non è "piatto": i costi per lo spostamento dei prodotti fra i vari mercati variano dal 50% al 400%¹⁴ del costo di produzione (Fig. 1.8). Circa tre quarti di questi costi sono dovuti a spese di trasporto e distribuzione che non rappresentano una specificità del commercio internazionale¹⁵. Ciononostante gli scambi tra regioni di uno stesso Paese sono in generale un multiplo del volume di scambi tra Paesi diversi anche geograficamente contigui e ciò è dovuto sia alle preferenze dei consumatori che non considerano perfettamente sostituibili i beni importati e i beni nazionali, sia all'esistenza di costi derivanti da politiche nazionali protezionistiche.

Le stime della Banca Mondiale evidenziano innanzi tutto che i costi sono sensibili al tipo di prodotto scambiato e risultano nettamente più elevati per il settore primario dove sono maggiormente diffuse politiche protezionistiche. In secondo luogo, è evidente che gli scambi sono relativamente più facili per i Paesi sviluppati e questo è dovuto sia alla liberalizzazione delle politiche, sia alla miglior qualità delle infrastrutture. Da questo punto di vista, però, la differenza principale è rappresentata dai Paesi più poveri che fronteggiano costi all'incirca doppi rispetto a tutti gli altri.

Fig. 1.8 Costi medi degli scambi, % del costo del prodotto*



Fonte: Developing Trade Consultants

*classificazione Banca Mondiale, dati 2010

LE BARRIERE TARIFFARIE

I dazi medi inferiori sono attualmente al 15% per i Paesi in via di sviluppo e al 3% per i Paesi sviluppati. I dazi medi, però, nascondono strutture tariffarie estremamente differenziate tra migliaia di prodotti dove non sono infrequenti tasse elevate su prodotti specifici soprattutto nel caso dei prodotti agricoli che non sono stati oggetto di trattativa fino all'Uruguay Round concluso nel 1994. Inoltre l'effetto distorsivo delle politiche tariffarie è amplificato dalla presenza di quote tariffarie e dazi specifici. Nel primo caso, l'ammontare della tassazione aumenta una volta superato un determinato livello di importazioni e questo pone il problema delle modalità di allocazione del diritto a importare pagando un dazio ridotto. Nel secondo caso, la tassazione si basa sul volume delle importazioni invece che sul valore e questo rende meno conveniente l'esportazione dei prodotti più economici in quanto il dazio

specifico rappresenta un costo fisso per ogni unità commercializzata e ha quindi un peso percentuale minore sui beni di maggior valore.

Nel caso dell'Ue, il dazio medio imposto sulle importazioni di prodotti industriali è pari al 6,4% e risulta significativamente più basso di quello imposto sui prodotti agricoli (14,4%) che nell'11% dei casi sono anche caratterizzati da strutture tariffarie complesse (dazi specifici, quote tariffarie, prelievi variabili ecc.). Il dazio medio applicato dalla Cina sulle importazioni di prodotti industriali è più alto (8,6%), mentre quello sui prodotti agricoli è sostanzialmente equiparabile (14,8%); il calcolo per gli Stati Uniti è più complesso perché risente di più linee tariffarie, da zero per il 37% delle linee a oltre il 25% per la maggior parte dei prodotti agricoli.

¹³ IAI, Anne-Laure Delatte e Sébastien Jean, "Co-ordination in Tense Times: Issues for the G7", 2017.

¹⁴ Omc, Banca Mondiale, Fmi, "Making Trade an Engine of Growth for All: The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment", 2017.

¹⁵ James E. Anderson e Eric van Wincoop, "Trade Costs, Journal of Economic Literature", 2004.

¹⁶ Omc, "Trade Policy Review: European Union", 2015.



LE MISURE NON TARIFFARIE

Anche a seguito dei successi ottenuti nel negoziare le misure tariffarie, **le politiche che attualmente influenzano maggiormente gli scambi sono quelle non tariffarie**. Difficile fornire una tassonomia completa di politiche che sono definite per ciò che "non sono" e sono affatto pervasive visto che qualsiasi intervento pubblico, tanto a livello micro quanto a livello macro, che influenzi la domanda e l'offerta dei prodotti nazionali ha anche un impatto sulle quantità importate o esportate. Più in generale, queste politiche non hanno come obiettivo dichiarato il commercio internazionale e, a differenza delle misure tariffarie, possono avere una giustificazione economica in termini di efficienza qualora si propongono di risolvere i fallimenti del mercato legati alla presenza di esternalità negative nella produzione o nel consumo ovvero all'informazione imperfetta dei consumatori rispetto alle caratteristiche del bene

che vogliono acquistare. Mentre **l'aumento del commercio dovuto all'eliminazione dei dazi ha (quasi) sicuramente un impatto positivo in termini di efficienza globale, la stessa affermazione non è necessariamente vera nel caso dell'abolizione di uno standard** che, ad esempio, riduca l'inquinamento, eviti il sovrasfruttamento delle risorse naturali o tuteli la salute di piante, animali o persone.

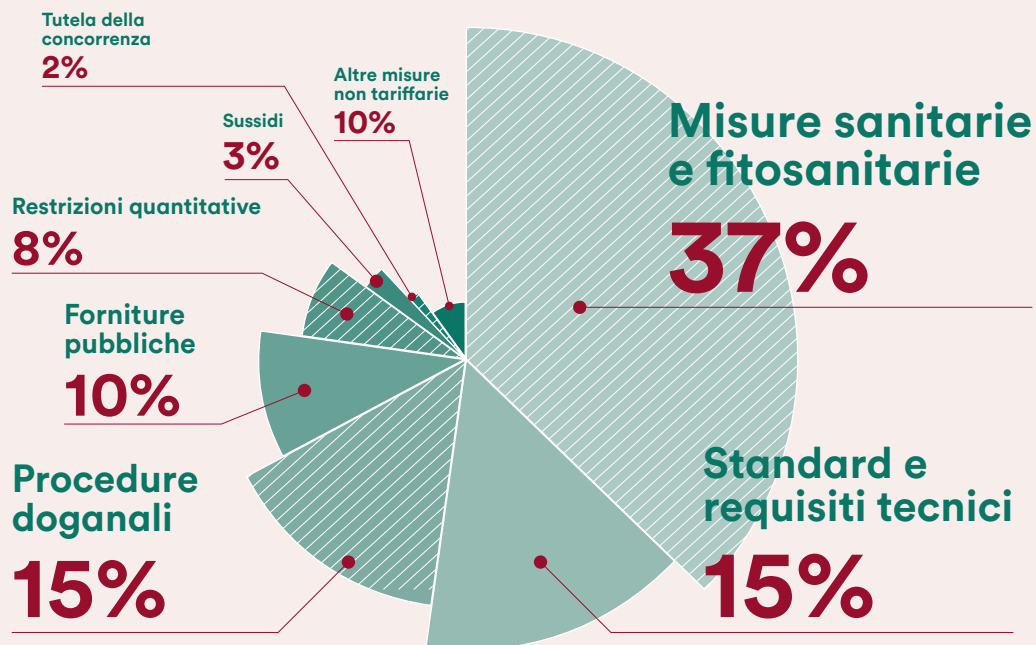
La figura seguente (Fig. 1.9) mostra i principali ostacoli che sono stati riscontrati dagli esportatori europei tra il 1996 e il 2015. **Più della metà delle segnalazioni riguarda la regolamentazione dei mercati nei Paesi di destinazione attraverso standard tecnici (15%), sanitari o ambientali (37%) che riguardano soprattutto i settori agroalimentare e farmaceutico.**

Si tratta di misure qualitative, piuttosto che quantitative come i dazi o le quote, con effetti complessi che possono andare in direzioni diverse. Dal lato dell'offerta c'è un aumento dei costi di produzione ma tale aumento può colpire in modo diverso le aziende nazionali e i concorrenti stranieri; dal lato della domanda, l'introduzione di standard può aumentare la fiducia del mercato e portare a un aumento delle quantità consumate nonostante l'aumento dei costi. L'effetto ultimo sugli scambi internazionali è quindi ambiguo e per questo motivo sarebbe bene utilizzare il termine "barriere non tariffarie" solamente nei casi in cui l'effetto è una effettiva riduzione degli scambi. La progressiva riduzione dei dazi, potrebbe aver spinto i governi nazionali a sostituirli con misure non tariffarie e questo (almeno in parte) spiegherebbe l'aumento che si è registrato nelle notifiche di standard tecnici e fitosanitari nell'ambito dell'Omc. In linea di principio, le regole multilaterali dovrebbero evitare un uso strumentale e protezionistico delle politiche non commerciali, in quanto una volta pagato l'eventuale dazio all'importazione non è consentita alcuna

discriminazione tra prodotti stranieri e nazionali. Inoltre, non è lecito restringere le importazioni sulla base di modalità del processo produttivo che non si riflettano in una differenziazione del prodotto importato rispetto a quello nazionale. Quest'ultimo principio è particolarmente controverso in quanto i produttori nazionali sono spesso convinti di dover fronteggiare una "concorrenza sleale" da parte dei produttori esteri e dal punto di vista del consumatore le caratteristiche del processo produttivo (ad esempio il fatto che esso sia "equo e solidale") possono giustificare una differenza di prezzo incompatibile con l'asserita omogeneità del bene.

Infine, lo sviluppo delle imprese multinazionali e la diffusione delle catene globali del valore ha aumentato il volume degli scambi internazionali regolati da standard privati a carattere volontario, ma non per questo meno rilevanti. I requisiti minimi richiesti da aziende come Walmart ai propri fornitori non sono oggetto delle trattative fra governi, ma hanno un impatto anche maggiore di molti accordi commerciali tra Paesi di medie dimensioni.

Fig. 1.9 Misure non tariffarie fronteggiate dagli esportatori Ue, 1996-2015



Fonte: Banca Mondiale

GLI SCENARI FUTURI



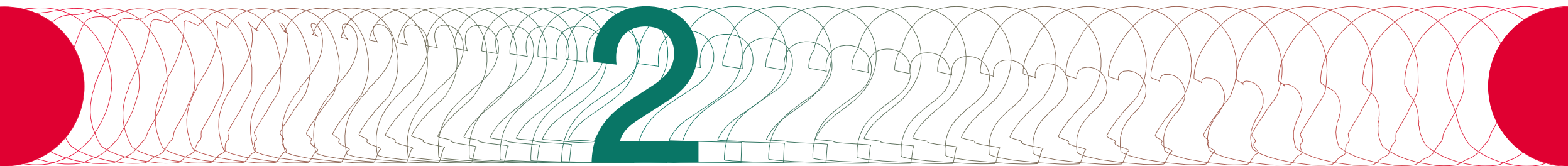
La difficoltà di arrivare a regole multilaterali condivise su questioni delicate che coinvolgono il principio stesso della sovranità nazionale è una delle ragioni che ha portato alla diffusione delle aree di libero scambio e delle unioni doganali, il cui numero è aumentato di quasi 6 volte in meno di 30 anni. La maggior parte di questi accordi, soprattutto nel caso di quelli di "nuova generazione" stipulati negli ultimi anni, non si limita all'eliminazione dei dazi bilaterali e prevede impegni che vanno ben al di là di quelli multilaterali su tutta una serie di questioni come le procedure doganali, le norme antitrust, i diritti di proprietà intellettuale, la fornitura di servizi, i movimenti di persone e capitali, la

tutela degli investimenti diretti esteri. Per quanto riguarda la definizione degli standard, la forma di integrazione più profonda sarebbe rappresentata dall'armonizzazione delle normative nazionali. L'esperienza europea, però, dimostra che un approccio più efficace e politicamente realistico è rappresentato dal **mutuo riconoscimento degli standard nazionali** che implica l'accettazione dei prodotti legalmente fabbricati all'estero anche se con standard diversi. Il principio del mutuo riconoscimento, che trova il suo fondamento nella reciproca fiducia tra stati caratterizzati da tradizioni culturali e normative diverse, è difficilmente estendibile su base multilaterale e la stasi dei negoziati sul Trattato di liberalizzazione

commerciale transatlantico (Ttip) dimostra che ci possono essere ostacoli insormontabili anche tra Paesi con livelli di sviluppo economico comparabile come nel caso di Stati Uniti e Unione Europea.

Bouët e Laborde¹⁷ simulano gli effetti di una possibile conclusione positiva del Doha Round dell'Omc, con la **riduzione concordata delle barriere tariffarie**, mettendoli a confronto con uno scenario in cui ciascun Paese membro aumenti i propri dazi fino al livello consolidato, ossia il massimo consentito. **Senza una conclusione positiva, cioè con i livelli di protezione ripristinati al massimo consentito, il commercio mondiale diminuirebbe quasi dell'8%**. La possibilità che i dazi applicati possano aumentare significativamente rappresenta un potente elemento di incertezza che può scoraggiare gli scambi e gli investimenti in una congiuntura economica già caratterizzata da molti elementi

di incertezza. La questione più importante che dovrà essere affrontata nei prossimi mesi riguarda il riconoscimento della Cina come economia di mercato. Tale scelta influenzerà significativamente i flussi commerciali in quanto ha implicazioni dirette sulle modalità di calcolo dei dazi antidumping che possono essere imposti nei confronti delle esportazioni cinesi. Più in generale, la fine del periodo di transizione previsto al momento dell'accesso della Cina nell'Omc rende ancor più evidente la contraddizione tra l'appoggio dato dalla Cina alla liberalizzazione degli scambi a livello internazionale e il ruolo pervasivo tuttora svolto dallo Stato nella gestione dell'economia nazionale. La Cina ha recentemente chiesto l'avvio di consultazioni nell'ambito del meccanismo per la soluzione delle controversie e la gestione di questo dossier sarà una cartina di tornasole per la credibilità del sistema multilaterale.



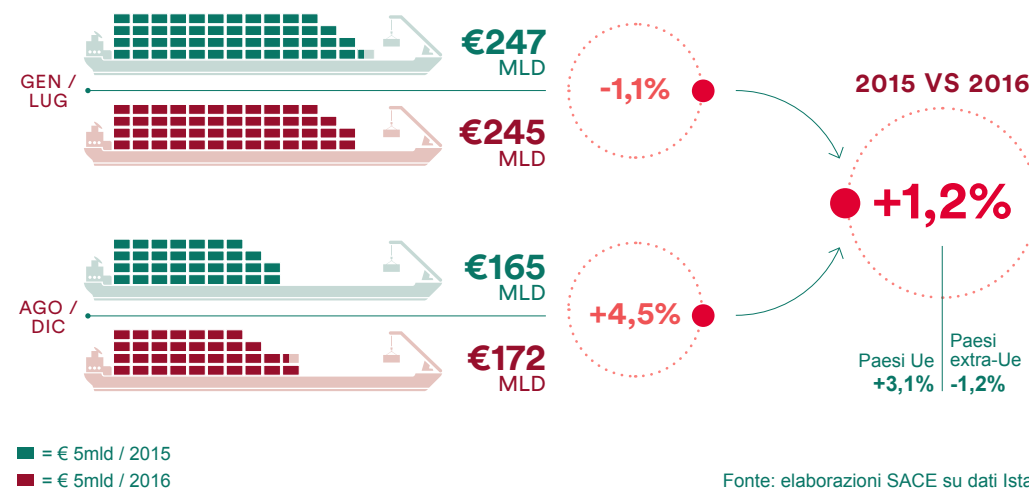
L'export italiano cambia marcia

2.1 Occhi sulla strada e piede sull'acceleratore

Ci siamo lasciati alle spalle un 2016 particolarmente debole per gli scambi mondiali¹⁸, caratterizzato da un ridotto dinamismo della domanda estera per le imprese italiane (+1,2% complessivo, con un recupero nella seconda parte dell'anno): si tratta della **performance**

meno brillante del triennio 2014-2016, **trainata soprattutto dai Paesi dell'Unione Europea**; al contrario, nei Paesi extra-Ue si è registrato un calo, sebbene non siano mancate eccezioni, quali Cina, Giappone e Messico¹⁹ (Fig. 2.1).

Fig. 2.1 Esportazioni italiane di beni in valore: 2015 e 2016 a confronto (miliardi di euro)



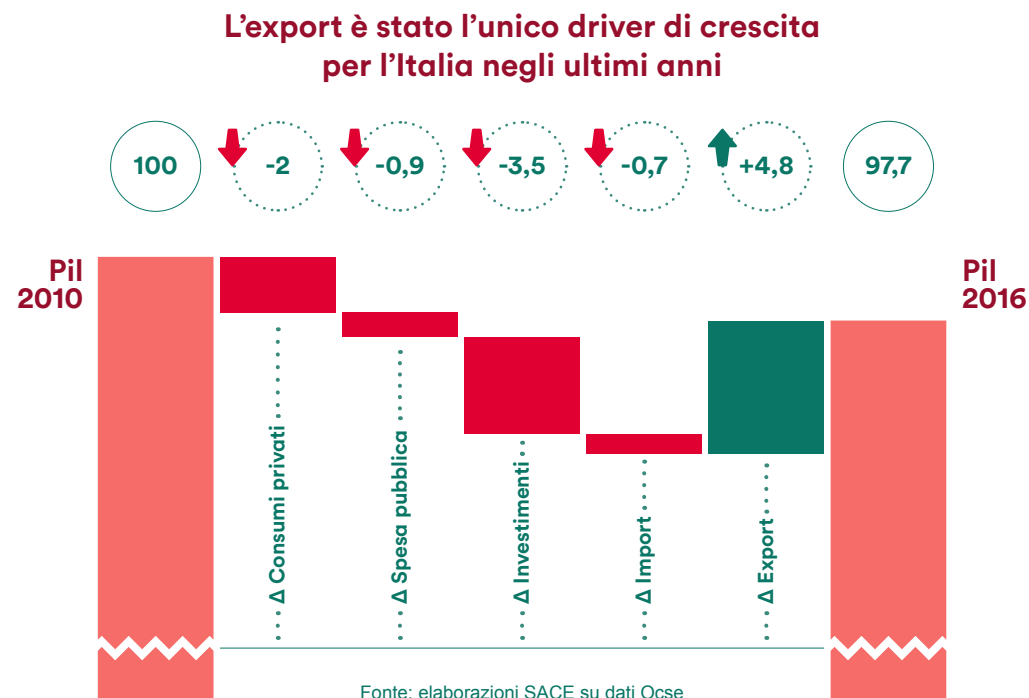
Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat

¹⁸ V. infra "Rallentamento: fattori ciclici o strutturali?".
¹⁹ V. infra "Un anno incerto, dopo uno deludente".

Nel corso degli ultimi sei anni l'export è rimasto l'unico componente del Pil a sostenere la crescita del nostro Paese. Rispetto al 2015 si riducono i contributi negativi delle altre voci, ma si osserva la ripartenza dell'import che pesa sul risultato finale (Fig. 2.2).

Più sostenuta è stata la crescita delle esportazioni di servizi (che rappresentano quasi un quinto del totale) che è passata da circa il 2% nel 2014 a oltre il 3% nel biennio 2015-2016. Lo scenario base sviluppato da SACE in collaborazione con Oxford Economics mostra segnali di ripresa sia per l'anno

Fig. 2.2 Contributi alla crescita del Pil, 2010-2016



in corso che per i successivi: **dopo un avvio molto positivo, le vendite dei nostri prodotti all'estero sono previste in aumento per il 2017 del 3,8% e per il triennio seguente gli incrementi oscillano tra il 3,6% e il 4,4%**. Passo simile per le nostre esportazioni di servizi che, secondo le previsioni, cresceranno nel 2017 al 3,3% e proseguiranno su un trend in miglioramento nel triennio 2018-2020 a un tasso medio del 4,6% (Fig. 2.3). Diversi elementi contribuiranno a questa performance positiva: la crescita attesa del Pil globale nel 2017 (circa 2,6%) e nel periodo 2018-2020 (vicina al 3%), e quella del commercio internazionale, che nell'anno in corso dovrebbe

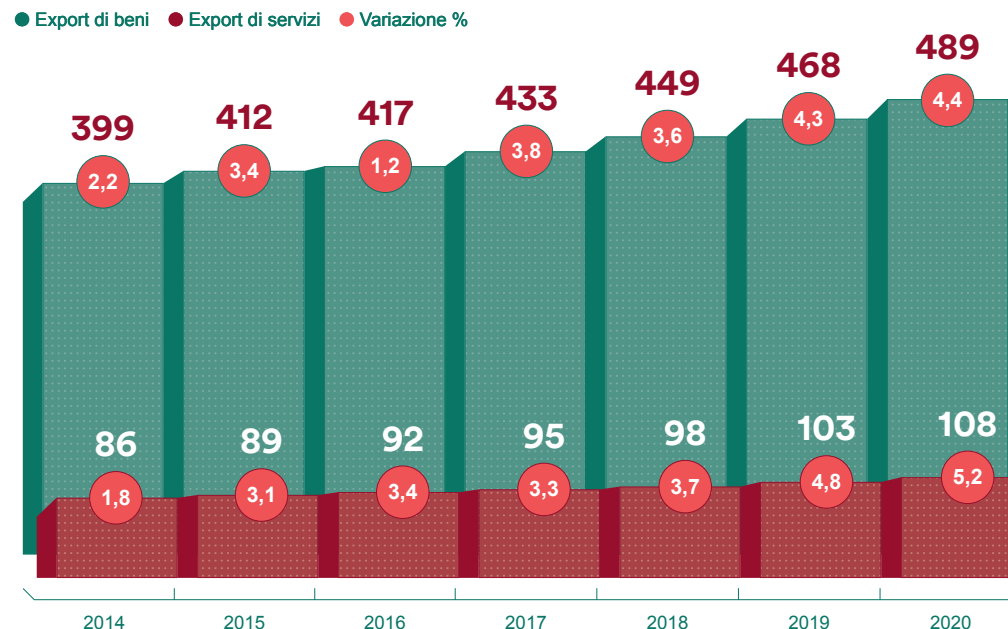
umentare di oltre il 3% e nel triennio successivo del 3,5%²⁰. Dal lato dei tassi di cambio, lo scenario rimane favorevole per le nostre esportazioni e i benefici potranno essere colti già nel 2017.

Le previsioni infatti segnalano un graduale apprezzamento del dollaro rispetto all'euro²¹. Infine, per il tasso di **cambio effettivo reale italiano**, che costituisce una misura della competitività dei prodotti del nostro Paese in termini di prezzo, è atteso un deprezzamento significativo nel prossimo quadriennio, con un potenziale impatto (positivo) per l'export italiano.

²⁰ Si fa riferimento al tasso di crescita del commercio internazionale di beni in volume. I dati dei primi due mesi del 2017 mostrano un incremento del 3,5% in termini tendenziali (CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis).

²¹ Le previsioni tengono conto della divergenza nella conduzione delle politiche monetarie da parte della Bce e della Federal Reserve: quest'ultima ha assunto un atteggiamento più restrittivo a partire dalla fine del 2016.

Fig. 2.3 Esportazioni italiane di beni e servizi (miliardi di euro e var. %)

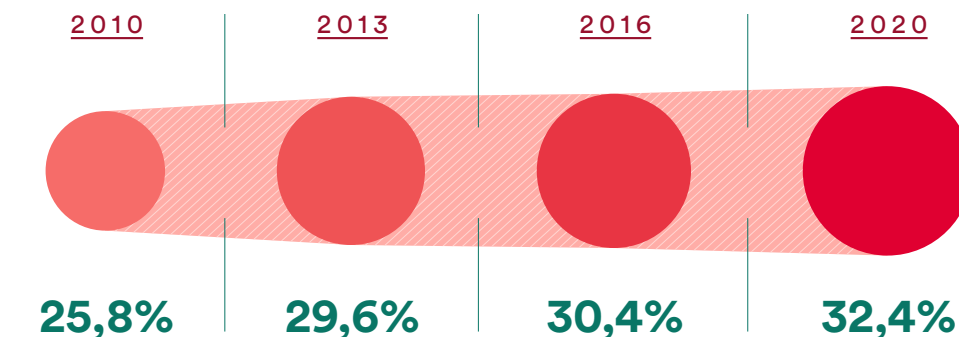


Fonte: Istat, SACE

L'incidenza dell'export di beni e servizi sul Pil aumenterà nei prossimi anni. Già nel 2016 era più alta di 4,6 punti percentuali rispetto al 2010 e nel 2020 raggiungerà il 32,4% del Pil (+6,6 punti percentuali rispetto a 10 anni prima; Fig. 2.4). Incertezza e volatilità, che continueranno a caratterizzare l'economia globale, restano a

ogni modo elementi di cautela. In particolare, le politiche del Presidente degli Stati Uniti Donald Trump rimangono il fattore-chiave che può incidere sull'andamento dell'economia mondiale. Per questa ragione abbiamo provato a ipotizzare due scenari alternativi²².

Fig. 2.4 Incidenza sul Pil delle esportazioni di beni e servizi



Fonte: Istat, SACE

²² V. infra "Simulazioni di scenario".

2.2

La mappa dell'export italiano



L'instabilità di alcune aree ha frenato il nostro export

La crescita delle vendite estere è stata trainata dai mercati avanzati europei (principali destinazioni dei nostri prodotti con oltre il 50% del totale esportato), da quelli del Nord America e dell'Asia-Pacifico.

Negativa invece è stata la dinamica delle vendite destinate in Africa Subsahariana, in America Latina, segnata dalle difficoltà del Brasile e dalla crisi in Venezuela, e in Medio Oriente e Nord Africa, dove hanno influito i bassi prezzi del petrolio e delle altre materie prime e l'instabilità legata ai rischi di violenza politica.



Si torna a crescere (quasi) ovunque

L'anno in corso si presenta più favorevole del precedente per le nostre esportazioni. I tradizionali mercati europei e nordamericani, i Paesi asiatici e l'Europa emergente contribuiranno in modo significativo allo sviluppo dell'export italiano.

In Nord America è attesa la performance migliore (+5%), soprattutto in virtù delle prospettive di vendita negli Stati Uniti. Nell'area **Asia-Pacifico**, gli ampi mercati in crescita, quali **Cina, India e Indonesia**, garantiranno ottime opportunità alle nostre imprese esportatrici.

Le criticità di diversi Paesi dell'Africa Subsahariana, invece, non consentiranno di andare oltre una stabilizzazione delle vendite nell'area. Tuttavia, le previsioni segnalano alcune economie in controtendenza, come Ghana, Kenya e Senegal.

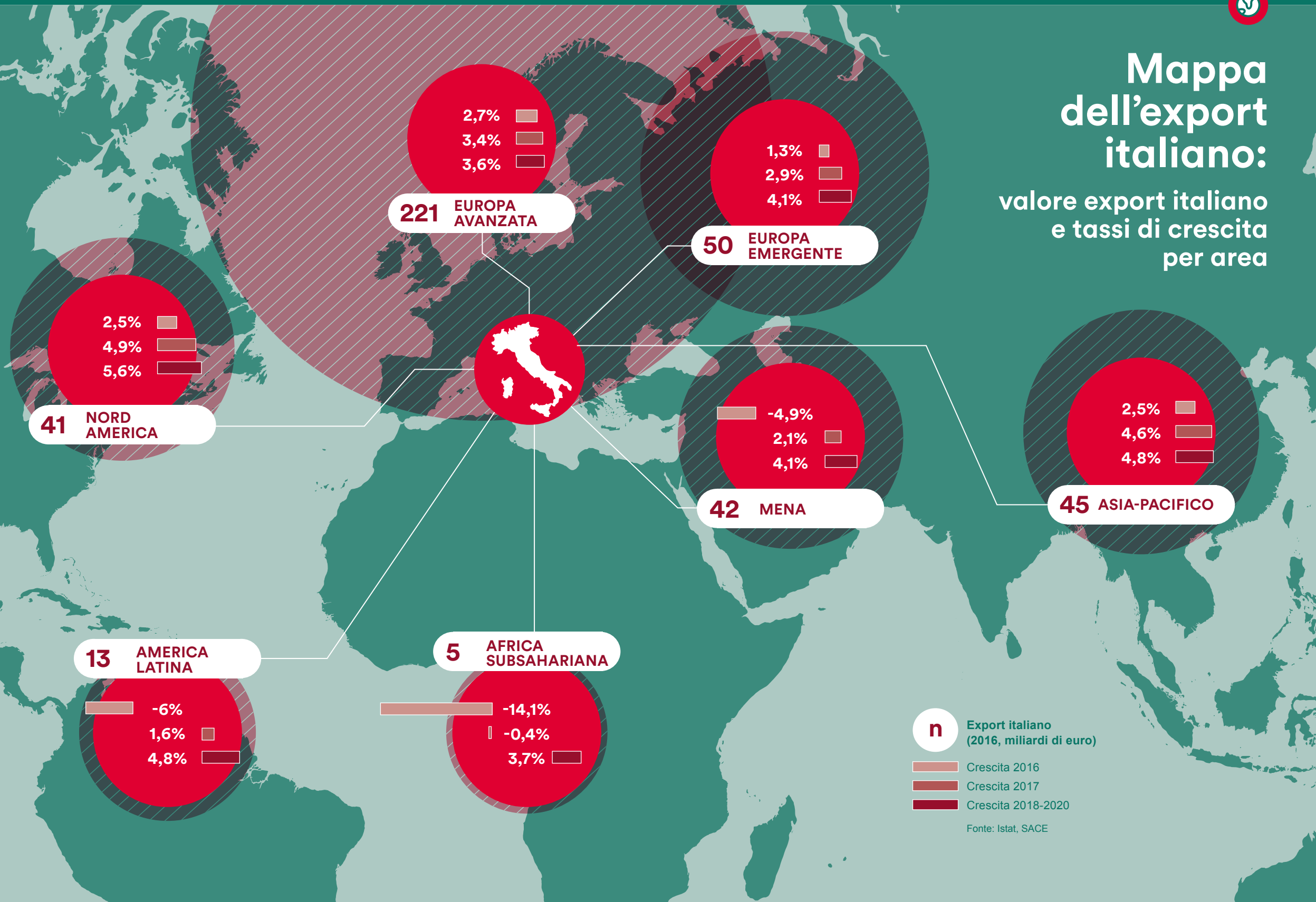


Più solidi, più veloci

Nel triennio 2018-2020, in media, si tornerà a crescere in ogni area geografica a ritmi superiori al 3,5%. Saranno le economie sopra richiamate ad alimentare principalmente le vendite dei prodotti italiani, ma sviluppi positivi si manifesteranno anche nelle aree che hanno mostrato maggiore debolezza nel 2016, quali l'Africa Subsahariana, l'America Latina, il Medio Oriente e il Nord Africa; i **mercati europei, avanzati e non, costituiranno ancora una fonte di domanda importante del nostro export, non solo in termini di peso, ma anche di solidità e stabilità delle vendite.** In Asia-Pacifico infine, si prospettano ottime occasioni anche in economie minori, ma che attraversano una sostenuta fase di sviluppo, come la Malaysia, le Filippine e il Vietnam.



Mappa dell'export italiano: valore export italiano e tassi di crescita per area



n Export italiano (2016, miliardi di euro)

- Crescita 2016
- Crescita 2017
- Crescita 2018-2020

Fonte: Istat, SACE



Simulazioni di scenario

Le incognite della nuova amministrazione statunitense

Le politiche del Presidente degli Stati Uniti Donald Trump rimangono il fattore-chiave che può incidere sull'andamento dell'economia mondiale. Per questa ragione abbiamo formulato

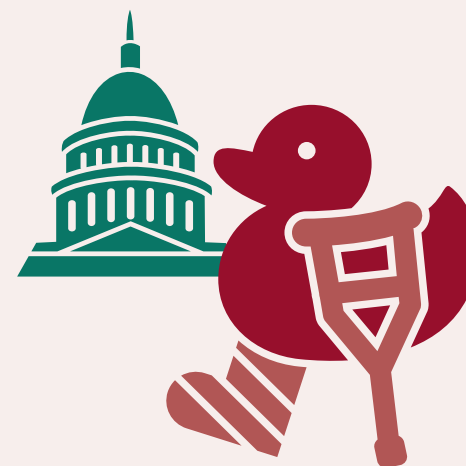
due scenari alternativi: il primo riflette il caso in cui la politica fiscale fortemente espansiva promessa in campagna elettorale venga messa in atto, il secondo si basa, invece, su uno scenario opposto.

PRIMO SCENARIO

Trumponomics

→ Ipotesi

Il Congresso approva un aumento della spesa pubblica superiore allo scenario base: il pacchetto fiscale prevede tagli alle tasse su persone e aziende e un incremento degli investimenti in infrastrutture. Il risultato è un'accelerazione del Pil e un aumento della fiducia nel governo con effetti positivi anche sulla crescita e sul commercio globale. Alcuni Paesi emergenti vengono colpiti negativamente dal deflusso di capitali, causato dall'aumento dei tassi della Federal Reserve e dal rafforzamento del dollaro. Questo riduce i benefici globali della manovra espansiva dell'amministrazione statunitense.

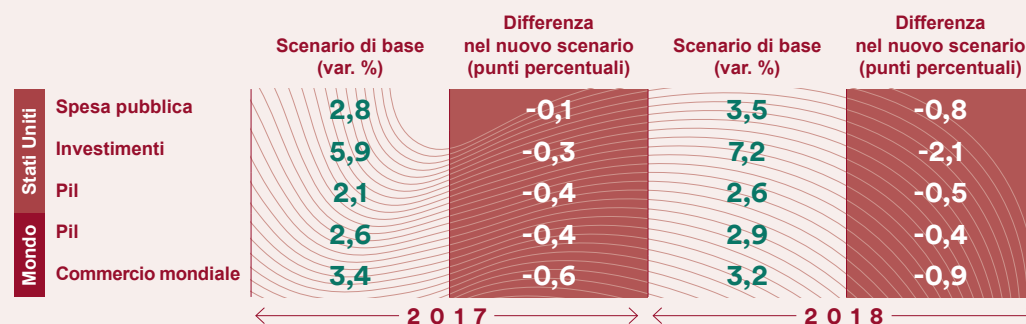
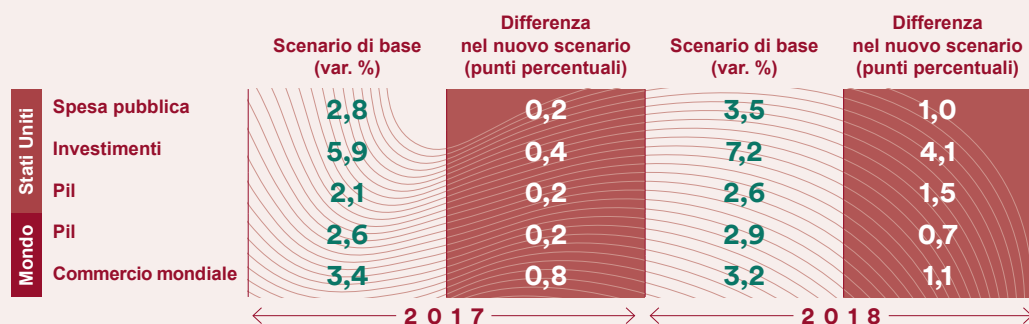


SECONDO SCENARIO

L'anatra zoppa

→ Ipotesi

Il presidente Trump oltre a non rispettare le promesse della campagna elettorale, deve rinunciare a parte dell'espansione della spesa pubblica per via del mancato appoggio del Congresso, in particolare per investimenti. Nella seconda metà del 2017 e nel 2018 si osserva un rallentamento della crescita che influenza non soltanto il Nord America, ma anche altri partner a causa dell'incertezza sulle relazioni commerciali e sulle scelte geopolitiche dell'amministrazione statunitense. I mercati finanziari risentono del clima di minore fiducia.



→ Effetti sull'export italiano

L'export italiano di beni verso il mondo aumenta di quasi un punto percentuale nel biennio 2017-2018, comportando maggiori esportazioni per 3,9 miliardi di euro. Germania e Stati Uniti domandano più prodotti italiani per quasi 3,5 miliardi di euro. Rallentano le esportazioni verso alcuni Paesi emergenti, come il Sudafrica.

Destinazione	Maggiore export italiano nel 2018 (€ mln)	Peso del maggiore export rispetto alle vendite del 2016
Mondo	3.901	0,9%
Stati Uniti	1.881	5,1%
Germania	1.583	3,0%
Francia	453	1,0%
Messico	197	5,3%
Spagna	98	0,5%

Fonte: SACE

→ Effetti sull'export italiano

L'export italiano totale di beni verso il mondo si riduce di quasi tre punti percentuali nei due anni considerati. L'impatto è di oltre 12 miliardi di euro di esportazioni in meno nel 2018: viene colpita la domanda di tutti e tre i nostri principali partner europei a causa dell'incertezza. Tutti i mercati di destinazione dei prodotti italiani ne risentono negativamente.

Destinazione	Minor export italiano nel 2018 (€ mln)	Peso del minor export rispetto alle vendite del 2016
Mondo	-12.043	2,9%
Germania	-1.581	3,0%
Francia	-1.571	3,6%
Spagna	-1.063	5,1%
Stati Uniti	-889	2,4%
Messico	-241	6,5%

Fonte: SACE

2.3 Chi bene, chi meglio

Tra i raggruppamenti di beni, i **prodotti agricoli e alimentari registreranno la performance migliore nel prossimo quadriennio**: è infatti atteso un aumento delle vendite all'estero del 4,8% nel 2017 e di circa il 5% nel triennio successivo (Fig. 2.5). È prevista una progressiva accelerazione per le esportazioni dei **beni di consumo** a partire

dall'anno in corso (+2,1%), con tassi di crescita che fluttueranno intorno al 4% nel triennio 2018-2020.

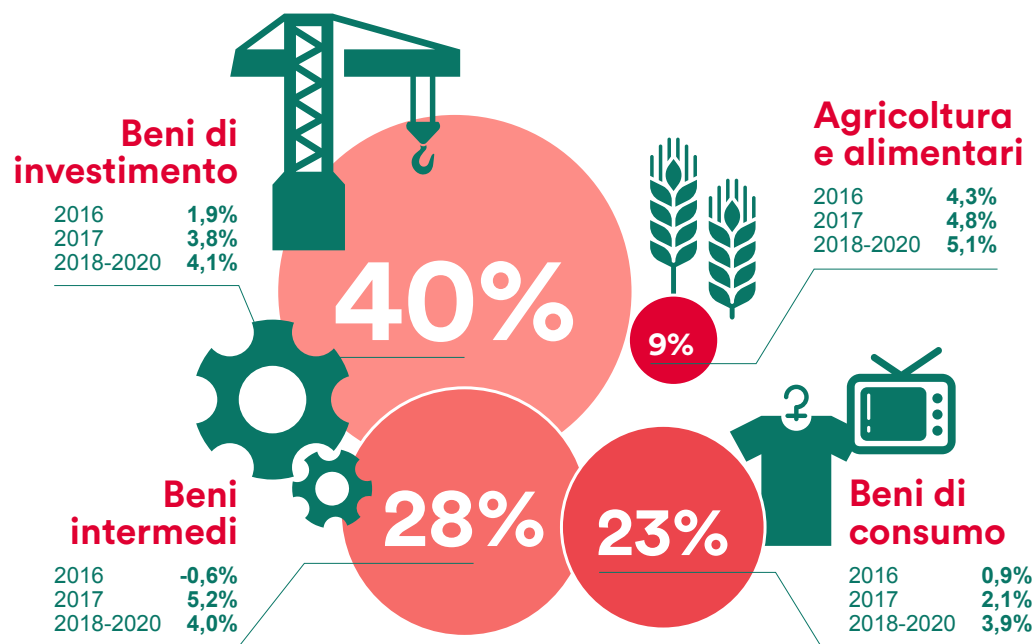
Per i **beni di investimento**, i più rilevanti in termini di peso sull'export italiano con una quota del 40%, le previsioni segnalano un incremento del 3,8% nel 2017 e di oltre il 4%, in media, nel

triennio seguente: nel periodo 2017-2020 essi contribuiranno a un aumento delle esportazioni di quasi 30 miliardi di euro (Fig. 2.6).

Dopo un 2016 chiuso in leggera flessione (-0,6%), le vendite all'estero dei **beni intermedi** torneranno in terreno positivo già nel 2017 e la tendenza

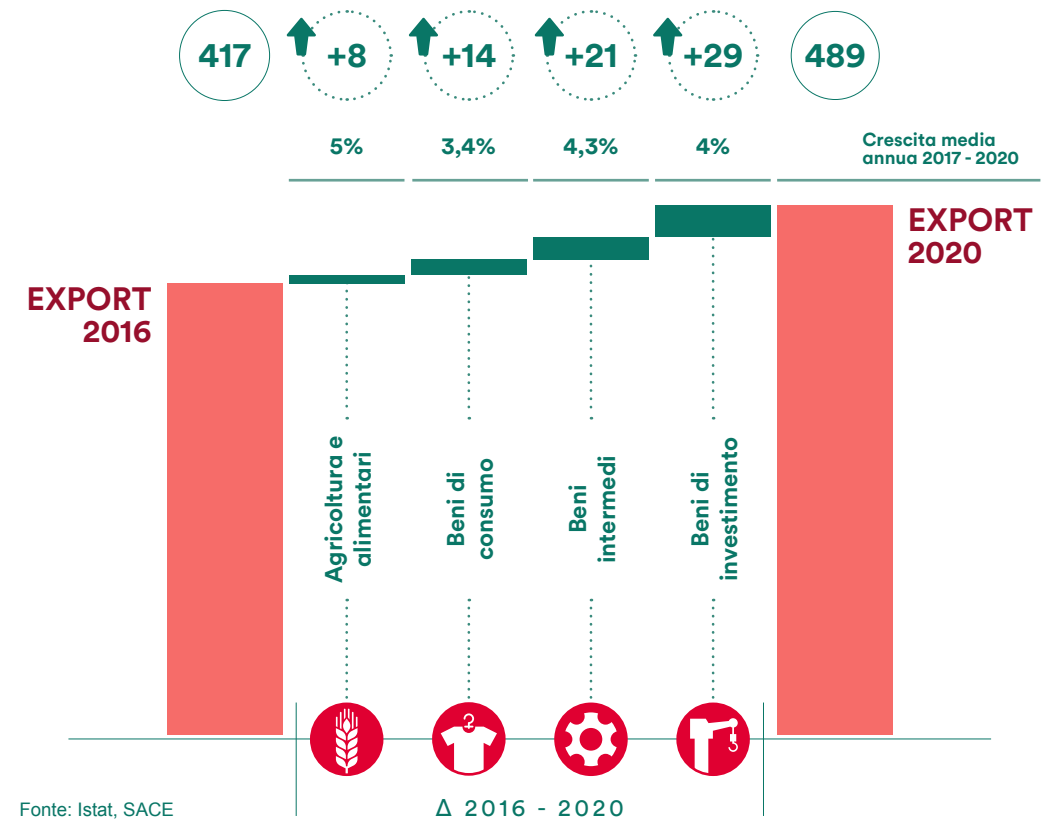
resterà favorevole anche nel periodo 2018-2020. Il raggruppamento include settori che hanno risentito del trend negativo a livello globale, ad esempio estrattivo e metallurgico, per i quali, tuttavia, emergono segnali di lenta ripresa, e altri, come la chimica e la gomma e plastica, che mostrano prospettive di crescita interessanti.

Fig. 2.5 Composizione dell'export italiano e previsioni per raggruppamenti di beni



Fonte: Istat, SACE

Fig. 2.6 Contributo dei raggruppamenti di beni alla crescita delle esportazioni italiane (miliardi di euro e var. %)



Fonte: Istat, SACE

2.4 What, where, why: driver per settore e area geografica

Chimica e mezzi di trasporto in sprint verso il 2020

Rallentamento degli scambi e spinte protezionistiche sono temi presenti in quasi tutti i settori industriali a livello globale²⁴. A fronte della crescente incertezza nelle relazioni commerciali tra Paesi, le imprese devono quindi diventare più attente e selettive nella scelta delle destinazioni per l'export e gli investimenti, includendo i rischi politici e normativi

come elementi primari dei propri piani strategici. In questo contesto globale, **sono molto positive le prospettive per il settore della chimica, dei mezzi di trasporto e dell'agribusiness nel breve e medio periodo**, mentre rimangono alcune cautele su diverse geografie per la meccanica strumentale e la metallurgia²⁵ (Fig. 2.7).

Fig. 2.7 Andamento dei principali settori italiani di esportazione: export 2016, crescita media 2013-2016 e previsioni di crescita 2017-2020

Settori	Export italiano 2016 (€ mld)	Crescita media export italiano 2013-2016	Previsioni crescita export italiano 2017	Previsioni crescita media export italiano 2018-2020
Chimica	42,0	3,1%	6,3%	5,8%
Mezzi di trasporto	45,2	8,0%	5,0%	5,4%
Alimentari e bevande	21,7	4,7%	4,6%	4,6%
Altra agricoltura	16,7	4,9%	4,2%	4,6%
Estrattiva	11,8	-13,9%	4,1%	4,3%
Apparecchi elettrici	25,0	4,3%	2,8%	4,1%
Altri investimenti	11,8	4,5%	3,5%	4,1%
Tessile e abbigliamento	39,2	2,7%	2,8%	4,0%
Prodotti in legno	21,1	2,9%	2,8%	4,0%
Gomma e plastica	21,3	2,2%	3,8%	3,5%
Meccanica strumentale	85,0	2,2%	2,2%	3,3%
Altri consumi	36,4	0,4%	1,3%	3,3%
Metalli	36,3	-0,6%	3,4%	3,0%
TOTALE BENI	417,1²⁵	2,3%	3,8%	4,1%

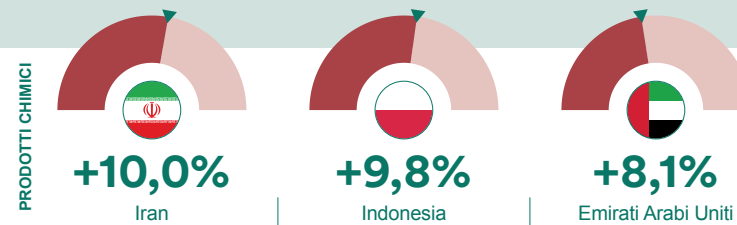
Fonte: Istat, SACE

²³ Tutti i valori percentuali citati si riferiscono al tasso di crescita medio annuo delle esportazioni italiane del settore di riferimento verso un determinato Paese tra il 2017 e il 2020.

²⁴ BMI, "Key Themes For Industries In 2017", 2017.

²⁵ Dato consuntivo da Istat. Include il residuo, pari a 3,7 miliardi di euro.

Chimica



L'export italiano di chimica (42 miliardi di euro nel 2016) registrerà il tasso di crescita più sostenuto tra i principali settori, superando il 6% nel 2017 e il 5,8% in media tra il 2018 e il 2020, in netto miglioramento rispetto alle performance registrate negli scorsi anni.

La chimica globale ha registrato buone performance in termini di *output* anche nel 2016. Le aziende che vendono prodotti basati sul petrolio hanno riportato risultati sotto la media a causa del peggioramento della parte alta del conto economico; solo i produttori basati sulla nafta hanno beneficiato del calo dei prezzi del greggio, che si è tradotto in riduzioni di costo fino al 60% per alcune società, con conseguente miglioramento dei margini²⁶.

Tuttavia, la ridotta crescita economica, soprattutto in Europa Occidentale e America Latina, e la sovraccapacità di alcuni segmenti a causa del riassetto della Cina, della domanda più bassa e della riduzione generalizzata della produzione, potrebbero rappresentare un freno alla crescita potenziale a livello mondiale²⁷.

Dove andare? Gli Emirati Arabi Uniti rappresentano una delle destinazioni con la crescita più alta per l'export italiano di chimica nell'anno in corso e nei prossimi tre (+8,1%): ripartirà, infatti, il ciclo degli investimenti grazie ai programmi governativi che mirano a diversificare e aggiungere valore alla produzione a valle, con lo sviluppo di impianti di trasformazione plastica.

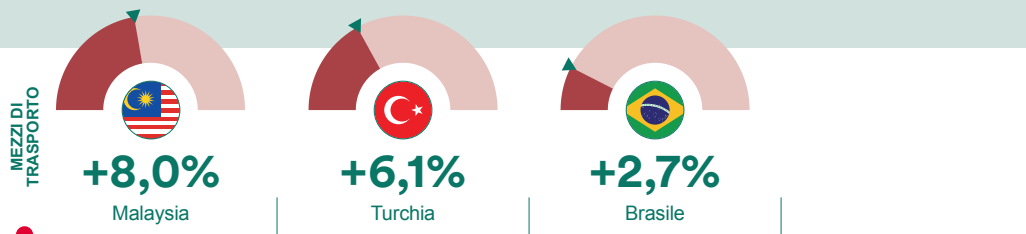
L'Indonesia vedrà una crescita delle vendite italiane del settore del 9,8% grazie al traino della plastica e dei fertilizzanti, benché siano in atto espansioni della capacità di polimeri che mirano all'autosufficienza produttiva.

In Iran l'export italiano di prodotti chimici (+10%) potrebbe ricevere un forte impulso dallo sviluppo dell'industria farmaceutica locale, stimolato da una popolazione ampia e in crescita e da un accesso ai servizi sanitari relativamente diffuso, grazie soprattutto alla vendita di farmaci di fascia alta, scarsamente disponibili in loco.

²⁶ PwC, "Chemicals Industry Trends", 2017.

²⁷ Euler Hermes, "Chemicals Global Sector Report", 2017.

Mezzi di trasporto

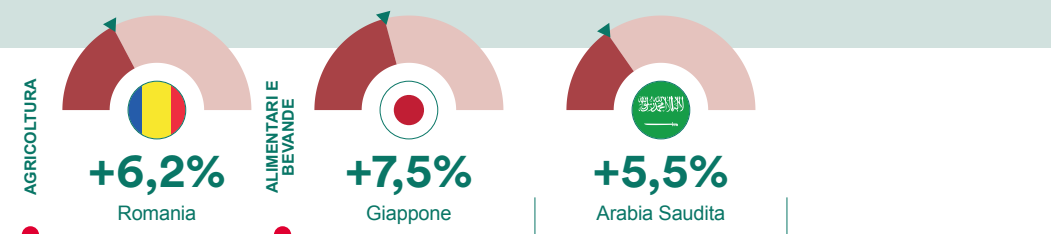


L'export italiano di mezzi di trasporto ammontava a circa 45,2 miliardi di euro nel 2016 e **aunderà del 5% nell'anno in corso. Le previsioni stimano un tasso medio in ulteriore accelerazione tra il 2018 e il 2020 (+5,4%),** seppur ben al di sotto della crescita registrata negli scorsi anni.

L'industria automobilistica mondiale ha raggiunto una discreta diversificazione delle destinazioni grazie al traino degli Stati Uniti e al graduale spostamento a est della domanda da parte di privati e imprese. La stessa tendenza riguarda le navi e i velivoli destinati alla clientela *retail* o legati a settori strategici dell'economia. Al contrario, le filiere sottostanti, sia per le auto sia per gli altri mezzi di trasporto, con qualche eccezione nel settore aerospaziale, appaiono meno capaci di intercettare nuove fonti di domanda. Le prospettive in Asia sono positive: auto e motoveicoli potranno beneficiare del crescente interesse e dell'aumento delle immatricolazioni in Cina, India e nei Paesi Asean; sul piano delle infrastrutture, nonostante la crescita limitata del commercio internazionale, è ipotizzabile una ripresa degli investimenti dedicati all'ottimizzazione degli scambi intra-area in Asia-Pacifico e in America Latina, così come al potenziamento della capacità delle economie trasformatrici in Medio Oriente (ad esempio Emirati Arabi Uniti, Iran, Kuwait, Oman). Gli stringenti requisiti ambientali annunciati dall'International Maritime Organization sul carburante per le navi e il passaggio, più o meno graduale, agli standard Euro 5 ed Euro 6 nei principali mercati emergenti (dal 1° gennaio in Cina, in vista dell'introduzione dell'Euro 6 nel 2020) saranno *driver* di crescita importanti per la vendita e l'ammodernamento delle flotte a livello globale e del parco auto nei diversi Paesi.

Dove andare? L'export italiano di mezzi di trasporto in **Turchia** crescerà a un tasso medio annuo del 6,1% al 2020, sulla spinta delle strette relazioni commerciali già avviate nel settore tra i due Paesi. La classe media in rapida espansione favorisce prospettive di vendita molto positive, nonostante il comparto dell'auto potrebbe risentire dell'aumento del già elevato onere fiscale sull'acquisto di nuovi veicoli in vigore da novembre 2016. Secondo le previsioni, la **Malaysia** è in Asia uno dei mercati con più alto potenziale per l'export italiano di mezzi di trasporto (+8%). Un graduale miglioramento delle condizioni economiche nei prossimi anni favorirà l'espansione del mercato dell'auto, mentre lo sviluppo delle infrastrutture contribuirà a stimolare il segmento dei veicoli commerciali. In crescita anche le previsioni dell'export di mezzi di trasporto al 2020 per il **Brasile** (+2,7%) che, dopo diversi anni di declino, ritornerà a passi lenti tra i protagonisti dell'America Latina, a partire dal 2018. Gli esportatori italiani del settore potrebbero beneficiare della ripresa degli investimenti pubblici nel settore delle infrastrutture di trasporto: il Governo intende infatti presentare nei prossimi anni diverse concessioni per aeroporti, ferrovie, autostrade e porti. Nel segmento dell'*automotive*, invece, permangono difficoltà strutturali, legate alla crisi economica del Paese. Dopo una serie di negoziati in sede Omc, il Brasile si appresta a varare un nuovo programma per il settore che dovrebbe prendere il via alla fine del 2017, con la scadenza del piano Inovar-Auto. Il nuovo piano, Route 2030, vuole essere un programma di più ampio respiro (13 anni rispetto ai 4 anni di Inovar) incentrato sulle spese in ricerca e sviluppo, sulla sicurezza ed efficienza dei veicoli e sulle vetture elettriche, che oggi sono tassati con l'aliquota più alta, il 25%.

Agricoltura e alimentari



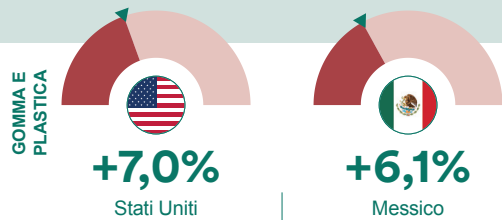
Le esportazioni italiane di alimentari e bevande (21,7 miliardi di euro nel 2016) **aunderanno del 4,6% nel 2017 e dello stesso tasso tra il 2018 e il 2020**, in linea con la crescita media degli scorsi quattro anni. Gli Stati Uniti, principale mercato extra-europeo per valore delle esportazioni in questo segmento, continueranno a trainare le vendite estere, crescendo in media del 5,3% l'anno fino al 2020. Prospettive positive anche per l'export totale di prodotti agricoli (16,7 miliardi di euro), che crescerà a un tasso medio annuo del 4,6% nel triennio 2018-2020.

Le prospettive dell'agribusiness a livello mondiale sono abbastanza diversificate a seconda del Paese e del segmento: debolezze per le materie prime agricole, più slancio per la trasformazione alimentare. Dopo anni di declino costante nel periodo 2012-2015, i prezzi delle materie prime agricole hanno toccato un punto di minimo nel 2016 e rimarranno deboli anche nel 2017, con una lenta ripresa nel medio termine. I rischi derivano, per lo più, dal ritorno de La Niña e altre condizioni meteorologiche avverse, che potrebbero impattare negativamente la produzione. Nei prossimi anni il commercio internazionale di beni agricoli sarà inoltre sempre più ostacolato dalla logistica: i mercati emergenti acquisiscono una quota crescente nelle esportazioni agricole, ma le infrastrutture di trasporto faticano a procedere di pari passo. La "sfida logistica" rappresenta pertanto un'interessante opportunità di investimento futuro nella *supply chain*. Alcuni Paesi, come ad esempio Brasile e Australia, hanno già identificato questi bisogni e avviato progetti che saranno cruciali per la competitività dell'export nazionale nel lungo periodo. Più a valle nella catena del valore, altri trend guideranno le vendite estere del settore alimentare, in primo luogo lo spostamento dei consumatori verso prodotti salutari e sostenibili, soprattutto nei Paesi sviluppati.

Quest'evoluzione di preferenze ha già pervaso il settore e sta favorendo gli alimenti locali e biologici: il vantaggio competitivo si sposta, in parte, verso le piccole e medie imprese con riconosciuti standard di qualità dei prodotti e dei processi, a fronte però di una maggiore difficoltà per le imprese locali di aggirare le barriere commerciali e raggiungere agevolmente i mercati lontani. Non a caso, l'industria alimentare è tra quelle maggiormente colpite dai provvedimenti protezionistici: tra il 2008 e oggi, ben 105 giurisdizioni nel mondo hanno implementato restrizioni sui prodotti agricoli per un totale di 1.083 misure, mentre 91 Paesi hanno adottato restrizioni nel settore alimentare (carne, pesce, frutta, verdura, olii e grassi) con 752 misure²⁸.

Dove andare? Tra i Paesi dell'Est Europa, la **Romania** registrerà uno dei tassi di crescita medi annui migliori per l'export italiano di prodotti agricoli al 2020 (+6,2%) grazie all'elevata domanda interna e all'ambiente normativo del Paese che è giudicato relativamente aperto e favorevole alle imprese. Il **Giappone** (+7,5%), invece, mantiene ottime prospettive per la vendita di alimentari e bevande, grazie al buon riconoscimento della qualità Made in Italy. Occorrono, tuttavia, cautele sulla normativa in quanto l'import del settore è largamente protetto, soprattutto a causa dei timori sulla sicurezza del cibo importato di bassa qualità, in particolare dalla Cina. In Medio Oriente, l'**Arabia Saudita** (+5,5%) rappresenta la destinazione prioritaria per i produttori italiani. Il Paese dipende quasi completamente dalle importazioni di cereali, la cui produzione è stata dismessa per risparmiare le riserve d'acqua. L'aumento del reddito disponibile e le mutate abitudini dei consumatori contribuiranno in maniera sempre più decisiva alla crescita interna dei consumi alimentari di tipo più sofisticato.

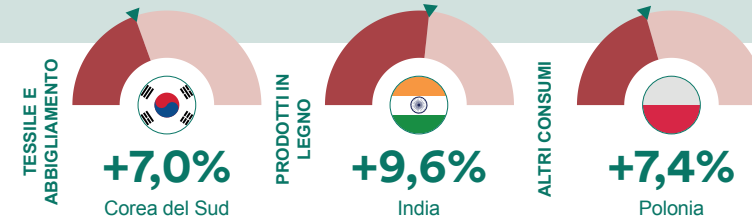
Gomma e plastica



Le esportazioni italiane del settore, pari a 21,3 miliardi di euro, hanno mantenuto un buon livello di crescita negli anni passati, nonostante il lieve rallentamento del 2016 (+1%). Nel 2017, secondo le previsioni, **l'export riprenderà a crescere a un tasso più sostenuto (+3,8%), grazie al traino dei settori a valle, tra cui l'automotive e il packaging, accelerando ulteriormente nel periodo successivo (+3,5% in media fino al 2020)**. Il settore beneficia di materie prime a buon mercato, di una sostanziale stabilità delle forniture e dei recuperi in efficienza dei produttori a monte, soprattutto in Medio Oriente e in Asia. L'abbondanza di materiali premia quindi le imprese che riescono a riversare nel prodotto le maggiori innovazioni e ambiscono a una proiezione internazionale su larga scala.

Dove andare? La quota di fatturato estero delle aziende italiane nella gomma e plastica è storicamente molto elevata. Si tratta di un settore costituito da realtà estremamente avanzate e flessibili, in grado quindi di competere ad alti livelli anche su mercati in cui la concorrenza è particolarmente accesa. Due destinazioni in particolare, **Stati Uniti (+7%) e Messico (+6,1%)**, in cui potremo assistere a una rimodulazione consistente del manifatturiero nei prossimi anni, rappresentano mercati in forte crescita per le diverse declinazioni del comparto.

Beni di consumo



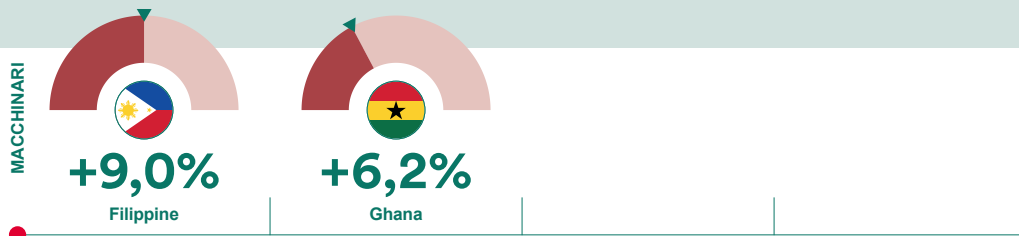
Le esportazioni italiane di beni di consumo continueranno a crescere a buon ritmo durante il periodo di previsione, seppur con differenze tra i segmenti. La moda e il tessile, il maggiore in termini di volumi esportati (39,2 miliardi di euro nel 2016), si manterrà per il 2017 sui livelli degli scorsi anni (+2,8%), per poi accelerare negli anni a venire (+4% in media al 2020) grazie anche allo slancio del commercio online, ancora sottosviluppato rispetto ai peer europei. Evoluzione simile per i prodotti in legno (+2,8% nel 2017 e +4% tra il 2018 e il 2020), mentre viaggiano decisamente più sottotono gli altri consumi (36,4 miliardi di euro nel 2016), principalmente gioielli, che resteranno su livelli di crescita più contenuti, seppur recuperando già nel 2017 lo stallo degli anni passati.

I fondamentali del settore a livello globale sono potenzialmente solidi, la fiducia dei consumatori è elevata e la spesa totale delle famiglie è prevista in aumento, in media, del 6,4% nel prossimo biennio, con un tasso che sfiora il 9% nei Paesi avanzati. Mentre in Occidente la classe media è in contrazione, nei mercati emergenti, soprattutto in Cina, continua a svilupparsi. I consumatori cinesi arriveranno a rappresentare circa il 34% dei consumi totali del settore del lusso²⁹, che richiederà investimenti nelle piattaforme *e-commerce* e altre soluzioni innovative come condizione necessaria per l'accesso ai mercati: le stime di McKinsey indicano che le vendite online di beni di lusso saranno triplicate entro il 2025, passando dal 6% del 2015 al 18% delle vendite complessive. L'incertezza politica in diverse regioni

del mondo potrebbe, però, impattare negativamente i consumi in vari segmenti, creare problemi nella struttura produttiva e ritardare gli investimenti. In particolare, le restrizioni al commercio proposte da alcuni governi potrebbero aumentare i prezzi per i prodotti importati, riducendo il potere di spesa dei consumatori.

Dove andare? L'export italiano di tessile e abbigliamento in **Corea del Sud** crescerà a un tasso medio del 7,0% tra l'anno in corso e i prossimi tre. In crescita soprattutto gli acquisti di beni discrezionali, una tendenza in linea con l'aumento della popolazione con redditi superiori a 50.000 dollari, che offrirà opportunità di *premiumisation* in diversi segmenti del fashion; l'alto tasso di urbanizzazione, inoltre, faciliterà i processi distributivi dei *retailer*. Nel settore dei prodotti in legno, soprattutto legati all'arredamento, aumenterà l'interesse per il design italiano in **India (+9,6%)**; tra i principali *driver* di crescita vi sono gli ambiziosi piani del Governo di sviluppo del settore residenziale. Tuttavia, gli esportatori italiani potrebbero soffrire la concorrenza dei produttori dei "Paesi a basso costo" e con una buona disponibilità di legname, come Cina e Polonia. In Europa emergente, invece, la **Polonia (+7,4%)** continuerà a rappresentare un mercato estremamente attrattivo, in larga parte grazie al solido profilo del consumatore, sempre più sofisticato e con salario medio in aumento. Il potenziale del canale *e-commerce* è tra i più alti nell'area, soprattutto per i casalinghi, ma anche per i segmenti giardinaggio, giocattoli e articoli sportivi.

Meccanica strumentale

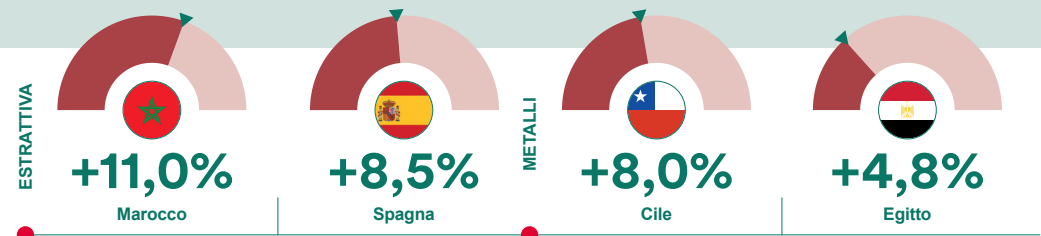


La meccanica strumentale rappresenta il principale settore di esportazione per l'economia italiana, con oltre 85 miliardi di euro nel 2016. Nonostante le prospettive mondiali fiacche e un andamento pressoché piatto per l'Italia nel 2016 (+0,2%), i macchinari Made in Italy conservano un vantaggio competitivo che proteggerà da un ulteriore rallentamento per l'anno in corso. Il 2017, infatti, vedrà un aumento delle esportazioni del 2,2% in valore, superiore alla media 2013-2016, fortemente penalizzata dai risultati dell'ultimo anno. Le previsioni per il triennio successivo confermano il trend positivo, con una crescita media annua stimata al 3,3%, in ottima ripresa ma ancora lontano dal +4,1% del 2014.

I ricavi medi dei produttori di macchinari nel mondo hanno subito un brusco calo lo scorso anno. I bassi prezzi prolungati hanno scoraggiato gli investimenti e gli acquisti in diversi settori a monte, tra cui le costruzioni e l'energia, determinando una riduzione degli ordini. Negli Stati Uniti, la meccanica strumentale è stato uno dei settori più sotto pressione a causa delle incertezze politiche ed economiche dell'arena globale: l'export totale statunitense di macchinari è calato di oltre il 3% nel 2016, con performance particolarmente negative nei macchinari per la metallurgia, le costruzioni e l'industria estrattiva, e la ripresa avverrà lentamente solo a partire dal 2019. In Europa Occidentale, nonostante risultati sottotono e investimenti a

freno, alcuni comparti tengono, soprattutto nella fabbricazione di parti e componenti (cuscinetti e ingranaggi meccanici, valvole e compressori). La ripresa sarà visibile dal 2018, con tassi di crescita promettenti per l'export di macchinari per alimentari e bevande, macchinari tessili e macchine utensili³⁰. I leader di mercato, come Germania e Italia, protetti dalla disponibilità di tecnologie all'avanguardia e lavoro qualificato, hanno meno da temere dalla concorrenza di potenziali nuovi entranti, soprattutto dall'Oriente e dall'Est Europa. Dove andare? Le Filippine (+9%) aumenteranno il proprio import complessivo di macchinari di quasi il 3%, in media, tra il 2017 e il 2020, con tassi più alti nel settore delle macchine utensili, dei macchinari per l'agricoltura, l'estrazione mineraria e le costruzioni. Il traino principale proverrà dal piano del Governo, annunciato a gennaio 2017, di aumentare la spesa in infrastrutture da 17 miliardi di dollari nel 2017 a 37 miliardi di dollari entro il 2022, oltre il 7% del Pil del Paese. In Ghana (+6,2%) la crescita sostenuta di alcune colture (cacao e olio di palma) e la bassa meccanizzazione del settore agricolo guideranno la domanda dall'estero di macchinari per l'agricoltura. I produttori dell'Africa Occidentale, inoltre, intendono scalare la catena del valore aumentando la quota di prodotti agricoli lavorati a livello nazionale prima dell'esportazione, spingendo così anche la domanda di macchinari per la trasformazione alimentare.

Estrattiva e metalli



Le esportazioni italiane di metalli (36,3 miliardi di euro nel 2016) e prodotti minerali (11,8 miliardi di euro) hanno registrato le performance più modeste negli anni passati, con forti rallentamenti tra il 2015 e il 2016. Una ripresa del prezzo delle materie prime, tuttavia, potrebbe rilanciare sensibilmente l'export per l'anno in corso sia di metalli (+3,4%), in cui il graduale ripristino delle attività siderurgiche colmerà in parte il deficit produttivo, sia dell'estrattiva (+4,1%), in particolare per il segmento lapideo trainato da una ripresa in diverse aree delle costruzioni.

Le prospettive dell'industria estrattiva mondiale miglioreranno con gradualità, grazie soprattutto all'aumento del prezzo dei metalli. Aumentano i rischi regolatori in alcune geografie chiave, tra cui l'Asia e l'area Subsahariana, legati sia a temi nazionalistici che ambientali, a fronte però di un miglioramento del contesto normativo in diversi Paesi, come India e Mongolia, nei rispettivi settori minerali, che compensano una prospettiva altrimenti cupa. Il settore sta ancora scontando un processo di selezione dovuto al crollo dei prezzi internazionali che si accompagna al consolidamento in corso tra produttori e un graduale ritorno degli investimenti nei mercati ritenuti più stabili e a maggior potenziale,

come il Brasile. Chi è particolarmente avvantaggiato in questa fase sono gli operatori specializzati nel riciclo, che possono contare su un'ampia disponibilità di rottami e sulle ciclicità legate al settore infrastrutturale.

Dove andare? Le esportazioni minerarie italiane in Spagna cresceranno a un tasso medio annuo dell'8,5% fino al 2020. Il Paese, il primo mercato per l'Italia in termini di valore esportato in Europa, rappresenta una delle opportunità principali insieme al vicino Marocco (+11%), che vale però meno di un quarto del venduto verso Madrid. L'Egitto, nonostante la precaria situazione politica ed economica, resta attrattivo come destinazione per l'export di metalli (+4,8%): tutta l'area del Medio Oriente e Nord Africa presenta considerevoli riserve di minerali e metalli, in particolare di oro, anche se gran parte dell'infrastruttura estrattiva della regione è ancora largamente sottosviluppata. Favorevole la crescita delle esportazioni italiane di metalli anche in Cile (+8%), grazie al traino del settore della produzione elettrica: i prodotti italiani trovano, infatti, applicazione soprattutto nelle installazioni di centrali elettriche e sistemi elettrici di trasmissione o per uso industriale, come ad esempio barre, ancoraggi e altri manufatti in acciaio.

Paesi avanzati

Il cuore della domanda del Made in Italy non si ferma

La domanda per i prodotti italiani da parte dei **Paesi avanzati** non si arresta. **Il rafforzamento della crescita e la promozione e tutela del Made in Italy saranno il vento a favore per il nostro export in queste destinazioni.** Verso l'Unione Europea – area di sbocco del 56% dei nostri prodotti – la dinamica delle esportazioni sarà positiva anche nel 2017, trainata dai nostri principali partner commerciali europei (Germania, Francia, Spagna) nonostante le incognite associate al ciclo elettorale. Le vendite di beni verso la **Germania** (oltre 52 miliardi di euro nel 2016, pari al 12,6% del totale) cresceranno di circa il 4% quest'anno, per poi rallentare al 3,6%, in media, tra il 2018 e il 2020. Una prospettiva simile per la **Spagna**, miglior partner tra le prime otto destinazioni nel 2016, si conferma anche nel 2017 (+6,8%), per poi crescere al 5,6% medio annuo nell'orizzonte di previsione. La **Francia**, secondo mercato per i prodotti italiani, che nell'anno in corso domanderà beni per oltre 45 miliardi di euro (+3,2%), manterrà questo passo fino al 2020 (+3,4%, in media, all'anno). Discorso a parte per il **Regno Unito**. **L'incertezza associata a Brexit peserà sulla performance dei beni italiani verso Londra, senza però portare a risultati negativi.** Infatti, nel corso dell'anno il Made in Italy oltremarica aumenterà del 2,3%

per poi assestarsi sotto al 3% fino al 2020. Si attendono, quindi, risultati migliori rispetto al 2016 che si è chiuso ben al di sotto delle aspettative (+0,5%), a causa dell'andamento contrastato della seconda metà dell'anno³¹. Lo scenario di base delle previsioni SACE considera il raggiungimento di un "accordo ponte" tra l'uscita di Londra dall'Ue (marzo 2019) e l'entrata in vigore di nuovo accordo commerciale (al momento della stesura lo scenario più probabile).

Tra i Paesi non europei, gli **Stati Uniti** – primo partner italiano per esportazioni nette³², verso cui è destinato quasi il 9% del totale dei beni venduti all'estero – **continueranno a rappresentare un mercato chiave per i prodotti italiani.** Dopo l'*exploit* del 2015 e il risultato sottotono (seppur positivo) del 2016³³, **l'export riprenderà a buon ritmo nel 2017 (+5%) e accelererà negli anni successivi, raggiungendo una crescita media annua del 5,6% fino al 2020.** A sostenere questa evoluzione saranno principalmente due fattori: da un lato l'aumento della domanda interna supportata dagli stimoli fiscali promessi dall'amministrazione Trump, e dall'altro, anche se in misura minore, il tasso di cambio favorevole che rende le merci italiane (ed europee) più convenienti per i consumatori americani³⁴.



Europa avanzata e Nord America

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
STATI UNITI	72	76	5,0	5,6
SPAGNA	71	82	6,8	5,6
GERMANIA	69	80	4,1	3,6
FRANCIA	65	73	3,2	3,4
REGNO UNITO	63	67	2,3	2,9
IRLANDA	62	66	7,6	5,7
AUSTRIA	60	64	2,0	2,6
PAESI BASSI	59	72	4,1	4,0
SVEZIA	59	66	3,1	3,0
PORTOGALLO	59	63	0,6	2,5
SVIZZERA	57	61	0,7	2,3
FINLANDIA	56	62	4,2	3,2
DANIMARCA	54	66	2,4	3,6
BELGIO	53	72	2,5	5,8
NORVEGIA	52	64	3,0	1,9
CANADA	50	59	3,8	5,3
GRECIA	46	57	3,5	2,8

³¹ Per ulteriori dettagli, SACE "Sasso nello stagno: Brexit. Alla ricerca di un nuovo equilibrio", marzo 2017.

³² Nel 2016 la bilancia commerciale italiana con gli Stati Uniti ha registrato un saldo positivo pari a 23 miliardi di euro.

³³ Nel 2016 l'export italiano verso gli Stati Uniti è cresciuto del 2,6%.

³⁴ V. infra "Simulazioni di scenario".

Europa emergente

L'export corre a due velocità

L'area continua a vivere una fase di debolezza, riflesso della persistente fragilità dell'economia russa e dell'incertezza politica di alcuni Paesi della regione (come l'Ucraina). Prezzo del petrolio basso, scambi commerciali contenuti e investimenti esteri ancora incerti incidono in particolare sulla domanda interna di questi Paesi, frenandone le prospettive di crescita.

In Russia ci si attende ancora un calo, seppure lieve, delle esportazioni italiane nel 2017 (-3,1%) dovuto in parte alle limitazioni derivanti dalle sanzioni internazionali e dalle contro sanzioni adottate dalla Russia e in parte alla debolezza della domanda di beni di consumo e investimento. I risultati positivi registrati dall'export italiano verso la Russia nei primi mesi del 2017 risentono di effetti statistici di base (in particolare del recupero dopo il calo del 20% registrato nel 2016) che potrebbero progressivamente svanire nella seconda metà dell'anno. Dal 2018 è atteso uno slancio più consistente, in linea con la prevista ripresa dell'economia russa, con una crescita media del 2% delle nostre vendite nel prossimo triennio, seppure ancora lontani dai livelli delle esportazioni precedenti alle sanzioni (superiori ai 10 miliardi di euro). A beneficiare di tale recupero saranno in particolare i principali beni italiani esportati nel Paese, come meccanica strumentale e prodotti tessili. Un eventuale allentamento del quadro sanzionatorio potrebbe inoltre permettere un'ulteriore crescita del nostro export, rilanciando le prospettive dei settori maggiormente penalizzati in questi anni come quello agroalimentare e dei macchinari per l'industria petrolifera.

Il 2017 sarà un **anno incerto per le esportazioni in Bielorussia (-2,5%), principalmente a causa della persistente crescita negativa, dei tagli alla spesa pubblica e della debolezza del rublo.** Tale situazione si è tradotta, ormai da un biennio, in una ridotta capacità di acquisto delle aziende bielorusse e in un calo della domanda di beni di investimento Made in Italy. **A partire dal 2018** è atteso un leggero ma costante recupero (+2,2%, in media

l'anno) fino al 2020. L'effetto traino della Russia dovrebbe, infatti, permettere a Minsk una ripartenza dell'attività economica, dati gli stretti legami commerciali e finanziari tra i due Paesi.

Moderatamente positiva è la situazione dell'Ucraina che, dopo un triennio di recessione, registra una ripresa dell'attività economica nonostante la persistente instabilità nelle zone industriali del Paese, terreno di conflitto tra governo e forze ribelli filorusse. **Un timido processo di normalizzazione dell'economia favorirà la ripresa delle esportazioni italiane** (a oggi pari a circa 1 miliardo di euro) che, pur dovendo ancora recuperare i livelli pre-crisi, cresceranno nel 2017 (3,1%) e, in media, nel triennio 2018-2020 (3%). Eventuali progressi nella risoluzione del conflitto e il ritorno a una maggiore stabilità delle regioni orientali del Paese – scenario che tuttavia al momento è considerato poco probabile – potrebbero imprimere un'ulteriore accelerazione alla produzione industriale ucraina, con effetti benefici sull'export italiano nel Paese.

Positive le previsioni per i Paesi appartenenti all'Unione europea di quest'area. Le esportazioni italiane aumenteranno nel 2017 del 2,1% in **Romania** e del 2,5% in **Bulgaria** per poi attestarsi, rispettivamente, a +3,3% e +4%, in media, nel triennio 2018-2020. Più favorevoli quelle della **Polonia**, +4,4% per l'anno in corso e +4,8% nel triennio successivo, e ancora migliori le prospettive per l'**Ungheria** e la **Repubblica Ceca**, dove le vendite dei prodotti italiani cresceranno del 6% nell'anno in corso, in linea con il 2016, e a tassi sostenuti nei tre anni successivi (+4,9% medio annuo fino al 2020 per la prima, +5,7% per la seconda). Queste dinamiche prospettiche saranno sostenute dall'incremento dei consumi delle famiglie, reso possibile da un mix di politiche fiscali espansive e un migliore accesso al credito, da una maggiore integrazione nella *supply chain* europea tra i Paesi e dagli investimenti pubblici finanziati in parte dai fondi europei.



Europa emergente

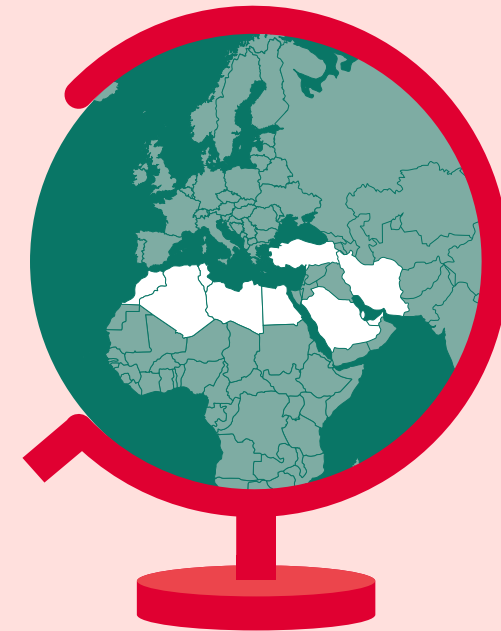
Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
POLONIA	71	74	4,4	4,8
REPUBBLICA CECA	67	72	5,9	5,7
UNGHERIA	64	72	6,0	4,9
ROMANIA	60	69	2,1	3,3
SLOVACCHIA	58	68	5,2	4,8
RUSSIA	55	65	-3,1	2,0
BIELORUSSIA	50	43	-2,5	2,2
UCRAINA	45	47	3,1	3,0
BULGARIA	41	60	2,5	4,0
CROAZIA	32	68	0,2	3,1

Mena

Transition in progress

Anche nel 2017 l'area Medio Oriente e Nord Africa (Mena) sconterà gli effetti di un mercato petrolifero debole e degli aggiustamenti fiscali a esso collegati. Sebbene il greggio abbia recuperato dai minimi dello scorso anno, i Paesi esportatori (tra questi, Algeria, Arabia Saudita, Qatar, Oman) devono ancora assorbire gli effetti di quotazioni dimezzate rispetto ai massimi storici e della contrazione produttiva dovuta all'accordo Opec di settembre 2016. Tale dinamica si rifletterà in una performance dell'export italiano verso l'area tendenzialmente inferiore alla media globale, compresa tra il 2% e il 4,1% al 2020. Un contesto più favorevole si avrà invece nei Paesi importatori (tra questi, Egitto, Marocco), che beneficiano dei minori costi delle materie prime e raccolgono gli effetti positivi degli aggiustamenti economici strutturali adottati nel corso degli ultimi anni. **In Turchia si attende un parziale recupero dopo il -4,1% del 2016**, pari a 407 milioni di euro di minori esportazioni rispetto ai 10 miliardi di euro del 2015. Il superamento della fase referendaria e l'aumento della spesa pubblica, anche in preparazione delle elezioni presidenziali del 2019, determineranno una crescita dell'export Made in Italy atteso al 3,8% quest'anno, dato che si manterrà relativamente costante nel triennio successivo. La crescita sarà trainata parallelamente dai settori legati alle commesse pubbliche, mentre si osserverà una tendenziale stagnazione dei consumi privati a causa della latente instabilità politica e del rischio terrorismo. I Paesi del Golfo, alle prese con processi di correzione dei disavanzi fiscali, in alcuni casi (ad esempio Arabia Saudita) superiori al 10% del Pil, registreranno anche quest'anno una domanda piuttosto debole. **Negli Emirati Arabi Uniti, primo mercato di destinazione nel Golfo (5,4 miliardi di euro nel 2016), si attende una nuova**

contrazione dell'1% quest'anno, dopo il -12,4% del 2016. Nel periodo 2018-2020 si assisterà però a una ripresa consistente, nell'ordine del 5% annuo, riflesso su tutti i settori, ma trainato in particolare dalla domanda di beni legata alle grandi opere di iniziativa pubblica (quali Expo 2020). **In Arabia Saudita si prevede invece un recupero già da quest'anno**: nonostante la forte contrazione della produzione petrolifera, l'economia non-oil crescerà del 2%. Questo spingerà l'export italiano al +2,1% nel 2017, dato che si rafforzerà nel 2018-2020, fino a una media annua del 4%. Anche il **Qatar** registrerà un andamento positivo (+1,5% nel 2017 e +3,6% annuo nel 2018-2020), trainato prevalentemente dalle spese infrastrutturali legate alla preparazione dei Mondiali di calcio del 2022. **In Africa settentrionale, l'Egitto confermerà l'andamento positivo del 2016 (3,1 miliardi di euro) ma a un ritmo inferiore** (+3,2% nel 2017) a causa del deprezzamento della lira egiziana di oltre il 50% rispetto a novembre 2016 e alla conseguente minor competitività di prezzo dei prodotti importati. Tale fattore inciderà soprattutto su alcuni comparti dei beni di consumo e alimentari. L'export sarà però sostenuto dalle grandi opere infrastrutturali e dai nuovi investimenti nel Paese, anche esteri, resi più remunerativi proprio per il deprezzamento relativo della valuta locale. Si assisterà invece a una dinamica divergente tra **Marocco e Algeria**, in riflesso degli impatti divergenti dei corsi energetici sulla capacità di spesa dei due Paesi (il Marocco è un importatore netto di idrocarburi, il secondo un esportatore). In Marocco si assisterà a una forte crescita (+6,2% nel 2017 e oltre il 5% medio annuo nel 2018-2020); ancora in contrazione il secondo (-0,1% quest'anno e 3,2% annuo nel 2018-2020).



Mena

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
EMIRATI ARABI UNITI	62	70	-1,0	4,9
ARABIA SAUDITA	59	71	2,1	4,2
MAROCCO	56	68	6,2	5,3
TURCHIA	55	68	3,8	3,8
QATAR	51	64	1,5	3,6
IRAN	51	52	11,1	9,3
ALGERIA	48	64	-0,1	3,2
EGITTO	48	65	3,2	4,6
TUNISIA	45	42	-0,2	1,5
LIBIA	0	0	-6,1	1,6

Asia-Pacifico

Una poltrona per tre

L'export italiano nei Paesi dell'Asia, in lenta ma costante ascesa, ha raggiunto circa 34 miliardi di euro nel 2016. Un terzo è orientato verso la Cina; a seguire la compagine dei Paesi del Sud-est asiatico (Asean³⁵) riceve il 20% delle esportazioni italiane nell'area e l'India un ulteriore 10%. L'Asia continua a confermarsi la regione economicamente più dinamica (Pil 2016 +6,4%), nonostante la minore crescita della Cina, che sta affrontando le sfide della trasformazione da un'economia trainata da investimenti ed export, a economia di consumo. La virata del Paese verso un modello più sostenibile, incentrato sui consumi domestici (che si fanno più sofisticati), sulle produzioni a elevato contenuto tecnologico (cosa che sta già avvenendo: è il primo Paese al mondo per robot installati nell'industria) e sull'energia rinnovabile, crea opportunità per le esportazioni italiane che cresceranno, in media, a tassi intorno al 6% nel prossimo triennio. Il maggiore dinamismo riguarderà il comparto dei beni agroalimentari (+10% per 2017) e i servizi (+6,7% nel 2017 e quasi 8% nel periodo 2018-2020).

Se la Cina ha dismesso i panni di "fabbrica del mondo", l'India mette in campo le sue potenzialità, guidata da un governo che vuole rendere il Paese "il nuovo hub manifatturiero asiatico", cercando di attrarre investimenti diretti esteri nei diversi comparti della manifattura con sgravi fiscali, informatizzazione e sburocrazia delle procedure. L'export italiano nel Paese crescerà del 6,2% già nel 2017, mantenendo questo ritmo, in media, fino al 2020

quando arriverà a totalizzare 4,1 miliardi di euro. Saranno le esportazioni italiane di beni intermedi a registrare le migliori performance: +9,5% nel 2017 e +7,5%, in media nel triennio 2018-2020. Nell'area di libero scambio creata dai 10 Paesi dell'Asean, se si esclude Singapore che funge da hub, a guidare l'export italiano sono Indonesia, Thailandia e Malaysia. Questi tre Paesi insieme totalizzano export pari a più di 3 miliardi nel 2016 che potranno diventare 4,1 miliardi nel 2020: +5,8% medio annuo per Indonesia, +3,9% per Malaysia, +3% per Thailandia. I beni di investimento cresceranno molto nelle Filippine (+8,4% medio fino al 2020) e in Myanmar (+8,3%, che però parte da uno stadio di sviluppo molto arretrato e ha forti potenzialità nella produzione di energia), quelli di consumo in Malaysia, agevolati dall'elevato reddito pro-capite (oltre i 27.000 dollari in PPP, un valore molto elevato se si pensa ad altre economie dell'area) e i prodotti dell'agricoltura in Indonesia con un tasso di crescita 2017-2020 del 9,5%.

Infine l'Ue ha concluso con il Vietnam un accordo di libero scambio che permetterà l'abbattimento dei dazi doganali sui prodotti commercializzati tra il Paese e il mercato unico europeo. Questo permetterà alle imprese italiane di accedere, attraverso il "gate" del Vietnam, a tutti i Paesi Asean sfruttando le particolarità e le opportunità specifiche offerte da ciascuno di essi.



Asia-Pacifico				
Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
INDIA	80	77	6,2	6,1
CINA	71	80	6,6	6,1
VIETNAM	69	68	5,7	6,8
FILIPPINE	65	70	8,9	7,1
THAILANDIA	63	50	1,8	3,3
SINGAPORE	62	61	2,4	3,8
MALAYSIA	61	60	3,6	4,0
INDONESIA	61	65	4,9	6,1
COREA DEL SUD	58	70	5,7	4,8
AUSTRALIA	53	66	0,1	2,7
HONG KONG	52	57	1,9	3,2
GIAPPONE	50	71	4,9	3,4
TAIWAN	50	52	6,2	6,3
BANGLADESH	50	54	4,4	7,1
SRI LANKA	49	47	3,8	8,7
MYANMAR	34	36	9,2	9,0
MONGOLIA	28	16	5,4	4,1

America Latina

La quiete dopo la tempesta

L'**America Latina** sperimenterà nel prossimo biennio una lenta ripresa, dopo aver registrato una contrazione dell'attività economica nel 2016. In **Argentina**, che rappresenta la terza economia per l'export italiano nell'area dopo Messico e Brasile, il nuovo governo del Presidente Macri sta portando avanti un importante **piano di riforme per rivitalizzare la struttura economico-produttiva del Paese e cercare di rilanciare gli investimenti**, in particolare nel settore dell'energia (rinnovabile) e delle **infrastrutture** (dove sono previsti interventi nell'ammodernamento e costruzione di porti, aeroporti e reti stradali per circa 33 miliardi di dollari nel corso dei prossimi quattro anni). **Questo piano avrà effetti positivi per l'export italiano totale di beni nel Paese (pari a 1,2 miliardi di euro nel 2016), che crescerà del 2,8% nel 2017 e si manterrà in crescita anche nel triennio 2018-2020 (+3,6% in media annua)**. Ne beneficerà la meccanica strumentale, che registrerà un tasso di crescita medio nel periodo di previsione del 3,5%, grazie alla rimozione di diverse autorizzazioni preventive e all'alleggerimento delle restrizioni all'import. In **Brasile**, la recessione e lo scandalo di corruzione che ha investito i settori oil & gas e costruzioni hanno minato la fiducia di imprese e consumatori, determinando una contrazione della domanda e un conseguente calo delle esportazioni italiane (pari a 3,2 miliardi di euro nel 2016) che nel 2017 dovrebbero registrare, per il quarto anno consecutivo, un segno negativo (-2,8%). **I primi segnali di ripresa dell'economia sono attesi nel biennio 2017-2018, con effetti positivi sulle nostre vendite nel Paese che sono previste**

umentare del 4%, in media annua, nel triennio 2018-2020.

A causa dell'**incertezza che grava sulle relazioni** commerciali con gli Stati Uniti e delle condizioni finanziarie più restrittive, le prospettive sull'**economia messicana** rimangono caute, con un probabile calo di investimenti e consumi. Rispetto all'incremento del 10% medio del biennio 2015-2016, **l'export italiano è previsto crescere del 4,6% nel 2017 e risalire al 6% annuo nel periodo 2018-2020.**

In **Cile** la ripresa dei prezzi del rame e il recupero della domanda cinese, uno dei principali partner commerciali del Paese, dovrebbero riflettersi positivamente nella crescita dell'economia e delle importazioni nei prossimi anni. Nonostante i valori di export dall'Italia siano contenuti, il tasso di crescita nel periodo di previsione dovrebbe attestarsi in media intorno al 4,5%. L'indotto del settore minerario offre buone **opportunità per la nostra industria meccanica, così come il settore dell'agroindustria, del biomedicale e delle energie rinnovabili.**

Il recupero dei corsi delle materie prime avrà effetti positivi anche sulle prospettive di crescita della **Colombia** e del **Perù**. In entrambi i Paesi, dopo la contrazione del 2016, la dinamica dell'export italiano ritornerà in territorio positivo nel 2017 e registrerà tassi di crescita superiori al 4%, in media, nel triennio 2018-2020 in Perù e intorno al 5% in Colombia.



America Latina

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
PERÙ	66	69	0,8	4,2
CILE	63	65	4,4	4,5
MESSICO	62	67	4,6	6,0
COLOMBIA	60	63	0,4	5,3
BRASILE	57	61	-2,8	4,0
ARGENTINA	57	61	2,8	3,6

Africa Subsahariana

Nuove opportunità crescono all'orizzonte

Archiviato il 2016, il punto più basso degli ultimi due decenni per l'economia dell'**Africa Subsahariana**, la crescita della regione è prevista in rafforzamento al 2,6% nel 2017 e al 3,5% nel 2018.

La ripresa dipende in larga parte dalle **migliori condizioni attese nelle tre principali economie dell'area: Nigeria e Angola** dovrebbero riuscire a superare la recessione del 2016, e anche l'evoluzione del Pil in **Sudafrica** è in leggera ripresa.

Le dinamiche di questi Paesi spiegano in larga misura la performance recente dell'export italiano verso l'area, crollato del 21% rispetto al record di 6,2 miliardi di euro registrato nel 2014. In Nigeria e Angola, in particolare, l'export italiano di meccanica strumentale si è dimezzato nell'ultimo biennio a causa della frenata nei grandi progetti pubblici e della scarsa disponibilità di valuta forte per banche e imprese. L'export verso il Sudafrica ha segnato, dal canto suo, un -15% negli ultimi tre anni, in particolare nei beni di investimento e intermedi, complice la rallentata implementazione dei grandi progetti pubblici nelle infrastrutture. **Nel 2017, la domanda di Made in Italy da parte di questi tre mercati sarà ancora in contrazione, mentre nel triennio 2018-20 il segno tornerà positivo: +3,5% verso Nigeria, +2,6% verso Sudafrica e +2,2% verso Angola, grazie alle**

migliorate condizioni economiche dei Paesi. Queste porteranno una maggiore disponibilità di valuta forte per le imprese e le banche locali in Nigeria e Angola – alimentando gli acquisti di macchinari dall'Italia, in crescita tra il 2-3% – e un aumento dei redditi della classe media in Sudafrica, che si tradurrà in un incremento del 3,8% dei beni di consumo italiani.

Già da quest'anno e ancora di più in un'ottica di medio periodo, **diverse opportunità si presenteranno anche nelle economie più piccole, slegate dai corsi delle materie prime energetiche e minerarie.** Le previsioni di crescita dell'export italiano verso **Ghana, Senegal, Kenya e Tanzania**, superano il 6% nel prossimo triennio. In virtù della diversificata struttura di queste economie, interessanti opportunità per le imprese italiane sono offerte sia dagli investimenti pubblici che dall'attività imprenditoriale privata locale nello sviluppo di diversi settori, dall'energia (+9,4% l'export di apparecchi elettrici in Kenya) alle costruzioni (+5,1% le vendite di beni intermedi in Ghana), dai mezzi di trasporto (oltre l'8% in Senegal) agli alimentari e bevande in Sudafrica (+2,1%), dall'industria Ho.re.ca. (+7,6% l'export di prodotti in legno in Tanzania) alla moda (+2,6% le vendite di prodotti tessili e abbigliamento in Sudafrica).



Africa Subsahariana				
Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2018 - 2020
KENYA	54	65	5,7	6,5
SUDAFRICA	51	65	-1,7	2,6
SENEGAL	48	67	7,2	6,4
TANZANIA	42	50	-0,1	6,0
NIGERIA	38	51	-3,8	3,5
GHANA	36	60	5,9	6,6
ANGOLA	35	31	-5,2	2,2
MOZAMBICO	22	20	-1,3	4,9



Oltre le merci

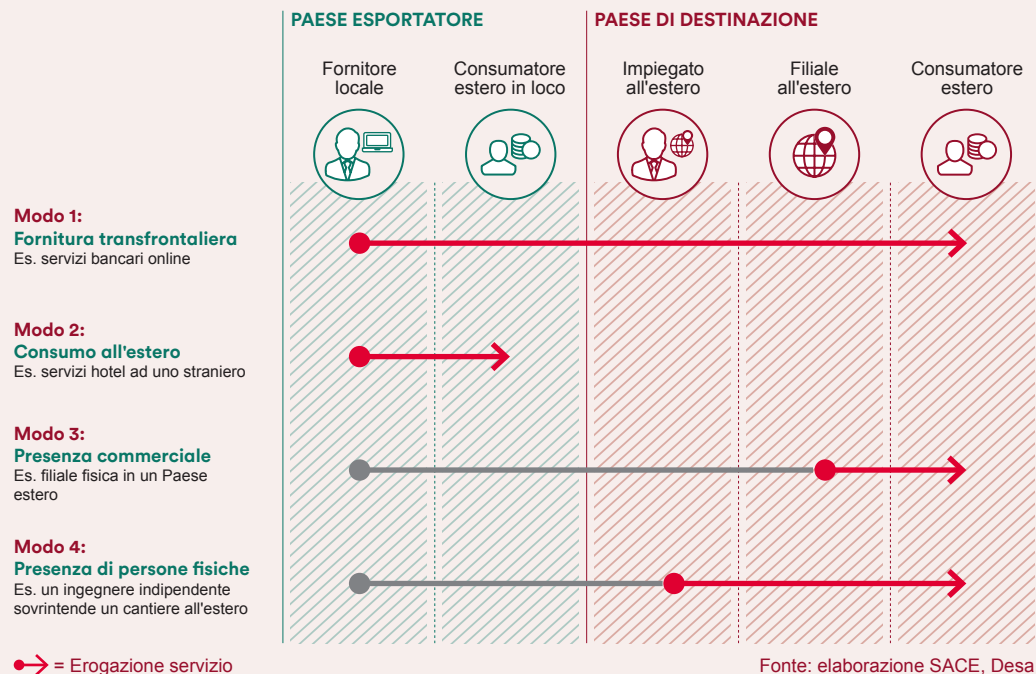
L'export di servizi come driver futuro di crescita

COME SI ESPORTANO I SERVIZI

L'export di servizi comprende una gamma di attività molto variegata, dalla preparazione di un pasto al ristorante per un turista internazionale al corso di lingua (sia in patria che all'estero) a uno studente straniero, dai servizi finanziari e professionali ai consumatori oltreconfine (come assicurazioni e servizi legali) ai servizi informatici. I servizi sono anche usati come input nella produzione dei beni esportati (si pensi ai trasporti e alle telecomunicazioni) o sono inclusi nei beni stessi al punto di vendita (ad esempio la consulenza

tecnica che accompagna la vendita all'estero di un macchinario medico). **È stato stimato che i servizi intermedi contribuiscono per circa il 30% al valore aggiunto delle merci esportate, per cui facilitarne il libero scambio internazionale contribuirebbe significativamente a migliorare la produttività e la competitività delle imprese all'estero**³⁶. Esistono quattro modi di esportare un servizio: fornitura transfrontaliera, consumo all'estero, presenza commerciale, presenza di persone fisiche (Fig. 2.8).

Fig. 2.8 Dove si esportano i servizi



Le statistiche ufficiali sul commercio internazionale di servizi sono lontane dall'essere esaustive. La ragione principale risiede nella natura peculiare dei servizi come attività economica e nella divergenza nei criteri di classificazione, benché vi siano stati numerosi tentativi multilaterali di misurare e regolare tutta la parte del commercio mondiale che non riguarda i beni. Il GATS³⁷, ad esempio, non è coerente con le varie statistiche esistenti, soprattutto riguardo al "modo 3" (presenza commerciale), per cui la maggior parte dei rilevamenti non cattura adeguatamente le vendite locali di servizi effettuate da aziende straniere. La fonte più completa e attendibile è

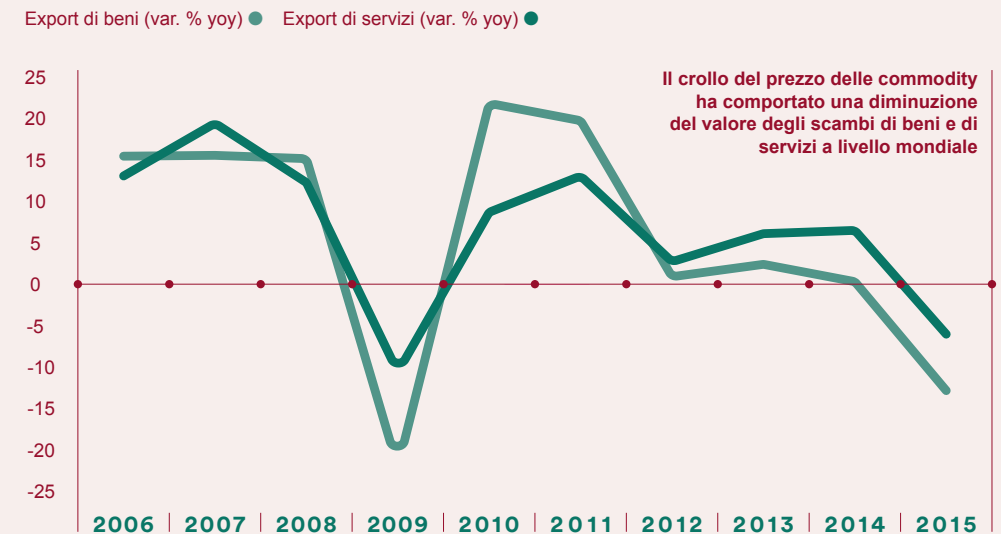
la Bilancia dei Pagamenti del Fondo Monetario Internazionale. Anche in questo caso, però, mancano l'ampiezza e la precisione delle statistiche sul commercio di beni, soprattutto a causa della difficoltà di distinguere tra componenti di prezzo e di volume nella produzione e nello scambio di servizi. Risulta così molto più complesso determinare in che misura l'aumento del commercio di un determinato settore di servizi sia dovuto a una modifica dei prezzi relativi, a variazioni divergenti del tasso di cambio e dell'inflazione nei Paesi partner, a un miglioramento della qualità del prodotto, o a un vero incremento della "quantità" del servizio esportato.

CHI ESPORTA DI PIÙ

L'export di servizi è stata la componente più dinamica del commercio internazionale negli ultimi anni, con una quota in valore sulle esportazioni globali che è passata dal 20,7% nel 2005 al 23% nel 2015, ovvero 4.826 miliardi di dollari, generati per i due terzi nei Paesi avanzati.

Dopo diversi anni di crescita sostenuta, il 2015 ha segnato una contrazione degli scambi di servizi (-6,1% in valore sull'anno precedente), anche se più contenuta rispetto al calo registrato per le merci (-12,9%)³⁸ (Fig. 2.9). La forza relativa dei servizi non sorprende, considerato che questo tipo di

Fig. 2.9 Crescita anno su anno dell'export di beni e di servizi in valore, 2006-2015



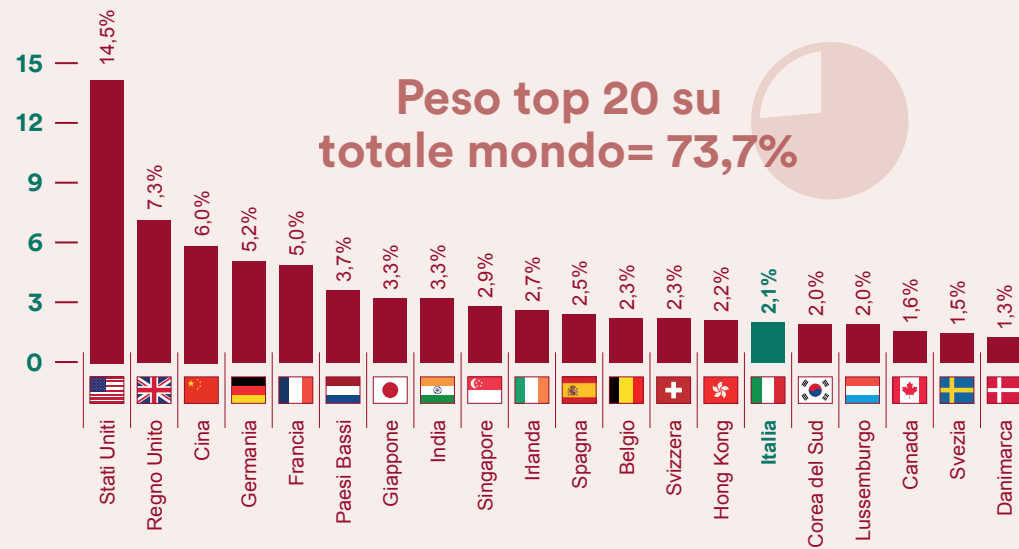
Fonte: elaborazione SACE su dati Unctad, Ioe

³⁷ Il GATS (General Agreement on Trade in Services) è un accordo sul commercio internazionale di servizi adottato nel 1994 e firmato da tutti i membri del Omc. Lo scopo dell'accordo è la creazione di un sistema di regole che stimoli il commercio di servizi attraverso una progressiva liberalizzazione dell'accesso ai mercati.

³⁸ Nel 2014, l'export di servizi ammontava a 5.139 miliardi di dollari, un flusso più alto in valore assoluto rispetto al 2015, ma in una quota sul totale inferiore (21,6%). Il picco del 2014 vale quasi il doppio dell'export di servizi del 2005 (2.656 miliardi di dollari).



Fig. 2.10 Principali esportatori di servizi commerciali e peso sul totale mondo, 2015

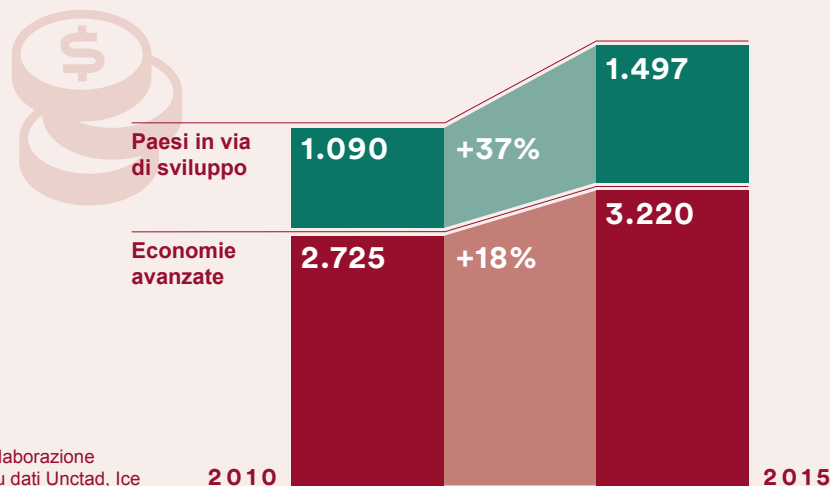


Fonte: elaborazione SACE su dati Unctad, Ice

commercio tende a essere meno sensibile dei beni ai cicli economici. Tra i settori di servizi, il calo in valore più importante si è registrato nei trasporti (-9,9%), seguiti dai servizi commerciali (-6,4%), dai servizi legati alla produzione di beni (-5,9%) e dai viaggi (-5,4%). Gli altri servizi commerciali, che

includono telecomunicazioni e servizi informatici, servizi finanziari, uso della proprietà intellettuale, assicurazioni e servizi pensionistici, servizi personali, culturali e ricreativi, costruzioni e altri servizi per le imprese, pesano per la metà delle esportazioni totali e hanno subito un calo del 5,5%

Fig. 2.11 Export di servizi in valore in miliardi di dollari, 2010-2015

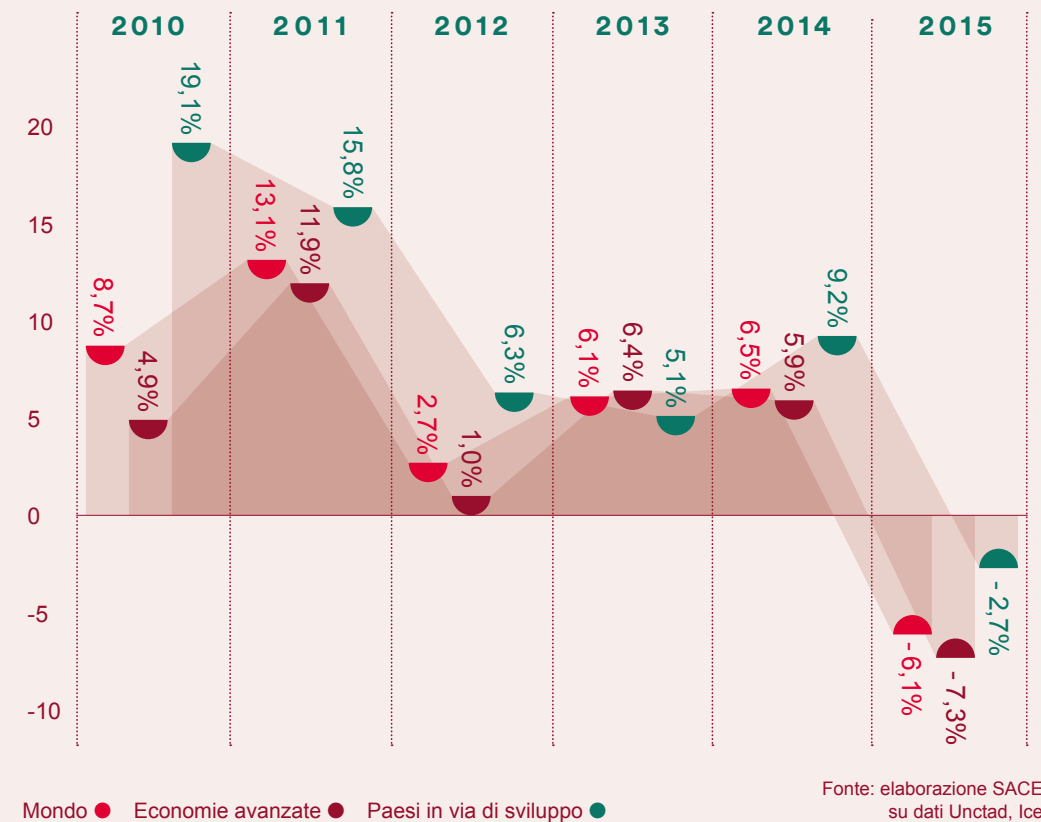


Fonte: elaborazione SACE su dati Unctad, Ice

nel complesso)³⁹. I principali Paesi esportatori di servizi commerciali sono Stati Uniti, Regno Unito e Germania, mentre l'Italia continua a perdere terreno: si posiziona, infatti, quindicesima con un valore di 99 miliardi di dollari nel 2015 (-12,7% rispetto al 2014) e una quota del 2,1% a livello mondiale⁴⁰ (Fig. 2.10). Più della metà esportazioni italiane di servizi è diretta verso l'Unione Europea. I dati disponibili più recenti evidenziano un trend nel complesso positivo dell'export di servizi in valore tra il 2010 e il 2015, con particolare dinamismo dei

Paesi in via di sviluppo che, soprattutto in Africa, presentano una base di partenza molto più bassa⁴¹. Le esportazioni di queste aree sono cresciute del 37% nei cinque anni rispetto al 18% delle economie avanzate (Fig. 2.11). Tuttavia, tutte le aree hanno evidenziato una decelerazione generalizzata dei tassi di crescita, con una riduzione più consistente negli emergenti, sebbene questi continuino a "viaggiare" a un tasso medio più elevato rispetto ai Paesi sviluppati (Fig. 2.12).

Fig. 2.12 Tassi di crescita export di servizi, 2010-2015



Fonte: elaborazione SACE su dati Unctad, Ice

³⁹ Omc.

⁴⁰ L'Italia era l'undicesimo esportatore di servizi nel mondo nel 2010 e il quattordicesimo nel 2014.

⁴¹ Oltre alle economie avanzate e ai Paesi in via di sviluppo, inclusi i Paesi emergenti, vi è il gruppo dei Paesi in transizione che rappresenta circa il 2% dell'export mondiale di servizi.



ESISTE IL “PROTEZIONISMO” DEI SERVIZI?

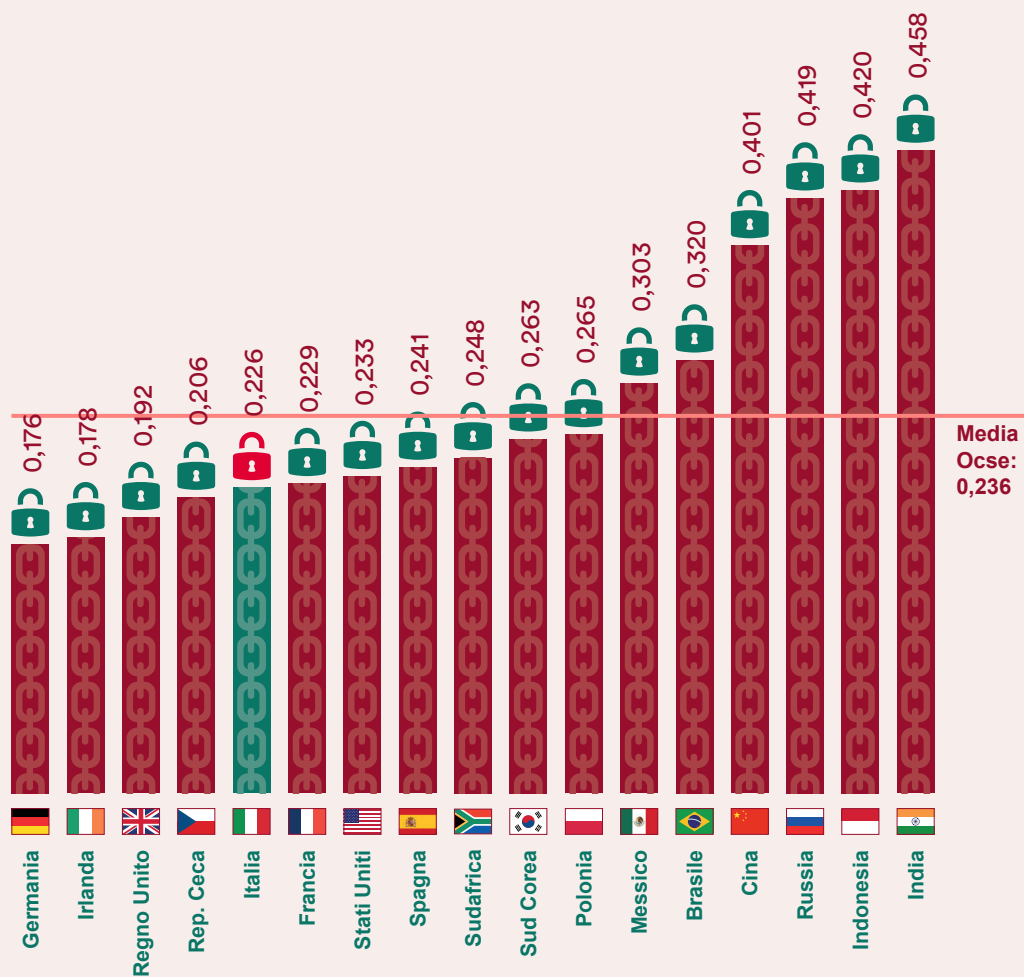
Come per le merci, anche per i servizi esistono delle restrizioni, che derivano soprattutto dalle norme e dai regolamenti dei singoli Paesi riguardo le quattro modalità di fornitura. Secondo l'indice STRI (*Services Trade Restrictiveness Index*) calcolato ogni anno dall'Ocse, le limitazioni a livello globale interessano particolarmente i servizi alle

imprese, le telecomunicazioni, la logistica e i trasporti, tutti settori cruciali per la presenza delle aziende all'estero. I Paesi più protetti risultano essere India, Indonesia, Russia e Cina. L'Italia, con un indice di restrizione più basso della media in quasi tutti i settori di servizi (soprattutto telecomunicazioni, servizi legali e banche commerciali), è relativamente aperta (Fig. 2.13).

Un nuovo accordo multilaterale per la rimozione degli ostacoli agli scambi mondiali di servizi avvantaggerebbe i Paesi già molto o mediamente “liberi” (con un basso STRI), soprattutto perché potrebbero avvantaggiarsi dell'apertura di nuove destinazioni per il proprio export e beneficiare di input meno cari per le produzioni industriali: aprire ulteriormente i mercati dei servizi

significherebbe incentivare la competitività delle imprese, promuovere la crescita e l'occupazione, e rappresenterebbe un vantaggio non solo per il terziario, ma anche per la manifattura⁴². A livello nazionale, tuttavia, potrebbe conseguire un peggioramento del saldo commerciale, poiché diversi *provider* locali rischierebbero di essere sostituiti con fornitori esteri più competitivi.

Fig. 2.13 Services Trade Restrictiveness Index (STRI)* medio per Paese, 2016 Paesi selezionati



* L'indice ha valori compresi tra 0 e 1, dove 0 vuol dire Paese aperto e 1 Paese completamente chiuso.

Fonte: elaborazione SACE su dati Ocse

QUALI PROSPETTIVE

I servizi, benché costituiscano solo un quinto degli scambi totali, contribuiscono a oltre il 70% del Pil globale e la loro rilevanza è in aumento. Negli ultimi anni, la rapida crescita della domanda è stata guidata soprattutto dai cambiamenti tecnologici, che hanno consentito le prestazioni a distanza, annientando i limiti fisici: i servizi possono così essere prodotti, immagazzinati e commercializzati proprio come i beni. Pur difficilmente standardizzabili e più “resistenti” a incrementi di produttività, potrebbero presto sostituire la manifattura come *driver* per la crescita e lo sviluppo, oltre che favorire un rinvigimento della globalizzazione, fortemente messa in

discussione dai recenti sviluppi protezionistici in varie aree del globo, e ridurre le disuguaglianze di reddito⁴³. In diversi Paesi, come il Regno Unito, l'India e il Kenya, il commercio estero di servizi è già al passo con quello di beni e il trend si sta consolidando anche altrove⁴⁴. L'Italia esporta servizi solo per il 18% del totale, al di sotto della media mondiale. Tuttavia, la crescita nei prossimi anni sarà più sostenuta di quella dei beni: secondo le previsioni, le vendite all'estero di servizi cresceranno del 4,3% in media all'anno tra il 2017 e il 2020, a fronte di una crescita delle esportazioni di beni del 4,0% per lo stesso periodo⁴⁵.

⁴² Commissione Europea, 2017. Nel 2013 si sono aperti i negoziati, ancora in corso, per il TISA (Trade in Services Agreement) tra 23 Paesi membri dell'Omc: Australia, Canada, Cile, Taiwan, Colombia, Costa Rica, Unione Europea, Hong Kong, Islanda, Israele, Giappone, Corea, Liechtenstein, Mauritius, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Pakistan, Panama, Perù, Svizzera, Turchia e Stati Uniti. La Cina ha richiesto l'ingresso nelle trattative. L'accordo, basato sui principi del GATS, si prefigge di favorire l'apertura dei mercati e uniformare e migliorare le norme che regolano gli scambi internazionali di servizi.

⁴³ Fmi, "World Trade in Services", 2017. Vi è una correlazione negativa tra la variazione dell'export di servizi e la disuguaglianza dei redditi, causata dalla riallocazione del lavoro in favore delle fasce a basso o medio reddito. Un'altra spiegazione potrebbe risiedere nell'impulso all'occupazione femminile riscontrato nei Paesi con alto export di servizi, che a sua volta ridurrebbe le differenze di reddito tra la popolazione.

⁴⁴ Unctad, dati 2015. Nel Regno Unito la quota di export di servizi sul totale è del 44%, in Kenya del 43% e in India del 36%. Diversi paradisi fiscali o isole tropicali basati esclusivamente sui servizi finanziari e sul turismo, come le Bermuda o le Maldive, hanno una quota di export di servizi superiore al 90% del totale.

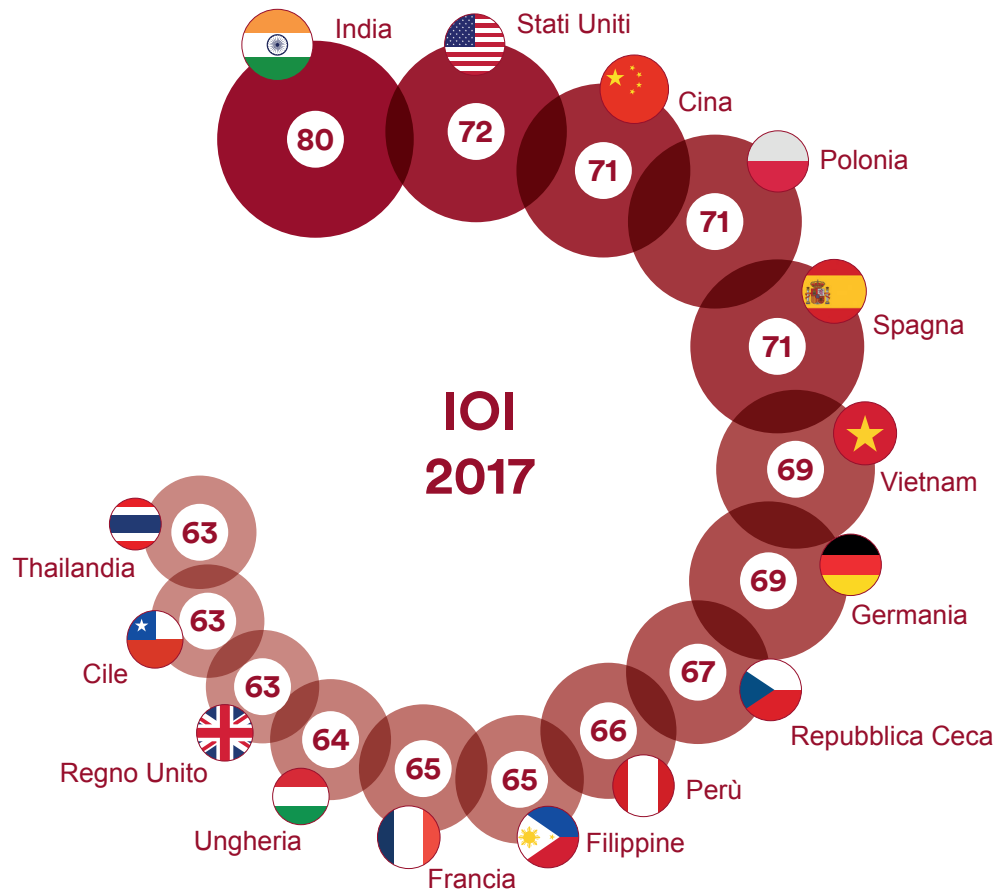
⁴⁵ V. infra "Occhi sulla strada e piede sull'acceleratore".

2.5 Investment Opportunity Index ed Export Opportunity Index

Le 15 geografie di opportunità individuate da SACE richiedono un approccio strategico prolungato, ma il mondo non finisce con loro. **Le imprese italiane con propensione internazionale necessitano di indicazioni utili anche sugli altri mercati. SACE ha aggiornato i due indici che rispondono a questa esigenza: l'Investment Opportunity Index (IOI) e l'Export Opportunity Index (EOI).** Osserviamo un aumento delle destinazioni rilevanti per gli investimenti rispetto al 2016: i mercati con

uno IOI superiore a 63 sono 15, pari al 54% del Pil globale (erano 12 lo scorso anno, pari al 51% del Pil mondiale). Tra le geografie che ottengono un punteggio migliore si trovano mercati avanzati ed emergenti asiatici che vedono la crescita rafforzarsi. In testa troviamo sempre l'India, mentre scendono i punteggi di Stati Uniti e Regno Unito a causa dell'incertezza che avvolge questi due Paesi. Polonia, Vietnam, Perù e Filippine confermano la loro attrattività (Fig. 2.14).

Fig. 2.14 Le principali opportunità secondo l'Investment Opportunity Index

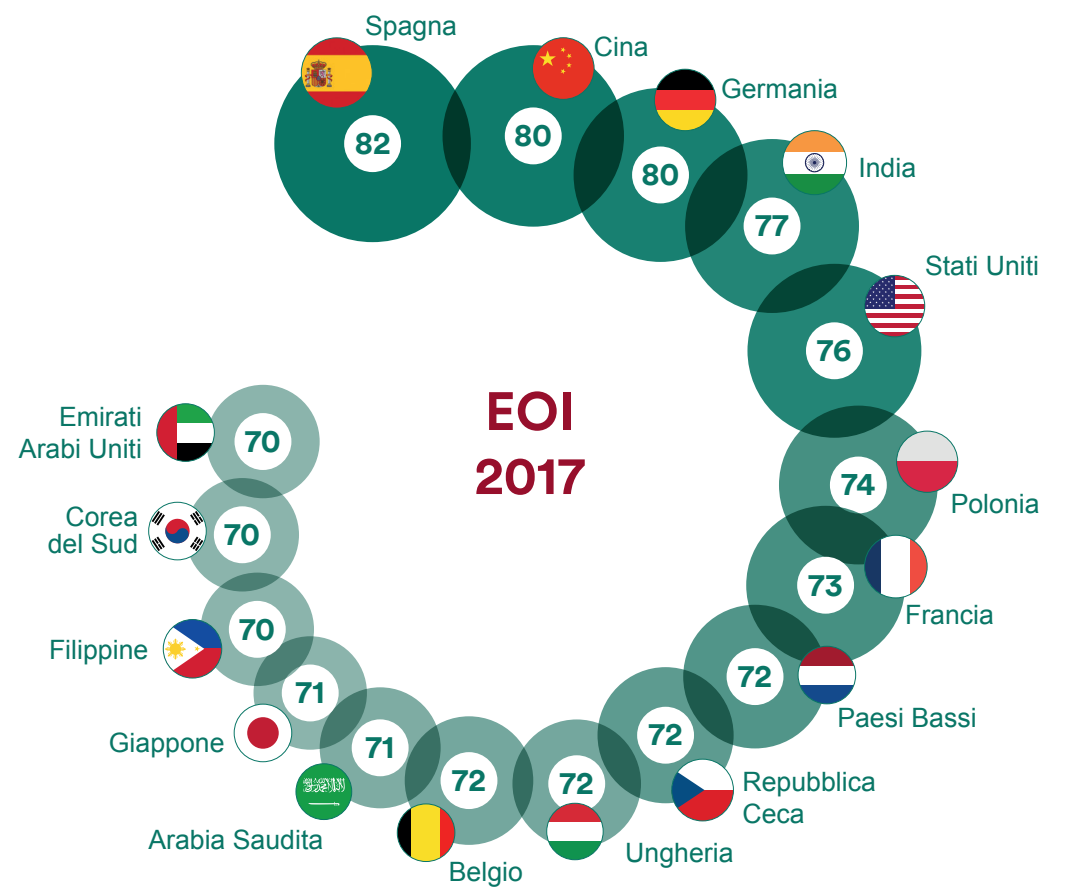


Fonte: SACE

L'EOI, giunto ormai al terzo anno, individua invece 52 geografie con punteggio superiore a 60, ben 8 in più rispetto all'anno scorso, grazie ai maggiori scambi attesi rispetto allo scorso anno. Sono la destinazione dell'87% dell'export italiano. Sono soltanto 16, però, le geografie che hanno uno score di almeno 70 punti, quasi tutte già segnalate in passato, e rappresentano il 56% della domanda estera di Made in Italy. **La classifica è guidata da tre Paesi in forte miglioramento rispetto**

al 2016: Spagna, Cina e Germania. A seguire, India, Stati Uniti e Polonia, che si confermano destinazioni irrinunciabili. Il calo del prezzo del petrolio penalizza Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita e Qatar (Fig. 2.15).

Fig. 2.15 Le principali opportunità secondo l'Export Opportunity Index



Fonte: SACE



Investimenti Diretti Esteri

Non ricchezza persa ma complemento all'export

Negli ultimi decenni, i processi produttivi hanno assunto un crescente assetto internazionale, con le attività e le fasi di produzione sempre più frammentate e dislocate su geografie diverse. Molte aziende hanno scelto di spostare all'estero parti dei propri processi che prima erano svolti in casa, per avvantaggiarsi di risparmi di costo o per beneficiare di nuova domanda. Gli Investimenti Diretti Esteri (IDE)⁴⁶ sono stati più volte messi sotto accusa nel dibattito pubblico, ravvisandone una possibile causa dell'impoverimento dell'economia del Paese di origine per effetto di una presunta "perdita" di attività, a beneficio dei Paesi di destinazione, se non rimpiazzata da altra produzione locale.

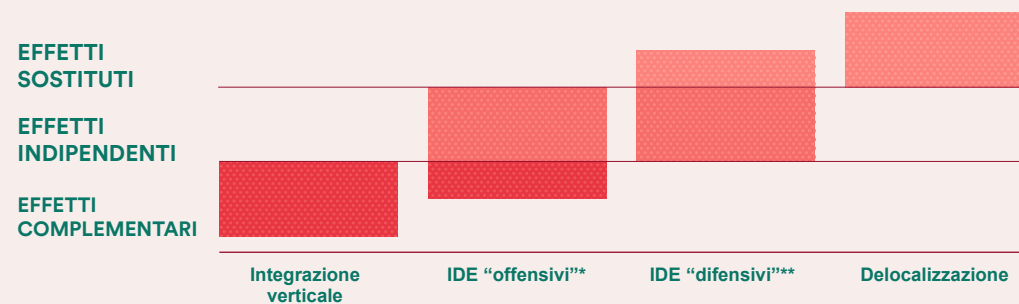
In generale, **IDE ed esportazioni interagiscono positivamente nello stimolare la crescita del Paese di origine**⁴⁷. Dal punto di vista del Paese che investe, gli IDE possono essere visti come sostituti del commercio in quanto le vendite locali nei mercati esteri rimpiazzano l'export, "danneggiando" l'industria domestica. È anche vero, però, che IDE e commercio possono risultare complementari nella misura in cui gli investimenti all'estero generano maggiore competitività nei mercati oltreconfine, creano domanda per altri prodotti lungo la catena di fornitura, come beni intermedi e servizi per la realizzazione del prodotto finale, stabiliscono una piattaforma logistica di accesso ai mercati limitrofi, oppure modificano le abitudini di consumo – e di conseguenza la domanda – del Paese di destinazione a favore dei prodotti (anche di altre industrie) del Paese di origine. A conferma dell'effetto importante di questo secondo elemento, **la maggior parte degli studi evidenzia una correlazione positiva tra gli IDE in uscita e le esportazioni del Paese di origine dell'investitore**⁴⁸; l'effetto "creazione di export" più che compensa l'effetto "rimpiazzo di export". L'Ocse, confermando la complementarità, ha

calcolato il contributo che l'attività di investimento diretto all'estero produce sulle esportazioni, stimando un coefficiente di impatto nel lungo termine pari a 2, ovvero: un investimento genera nel tempo esportazioni, per il Paese che lo effettua, pari al doppio del valore dell'investimento⁴⁹. Altre ricerche hanno stimato coefficienti inferiori; si tratta tuttavia di studi più limitati perché condotti su singoli Paesi (ad esempio, la Corea con coefficiente pari a 1,1 e la Svezia con coefficiente pari a 1,63)⁵⁰.

La letteratura esistente è largamente concorde nel verificare che l'impatto degli IDE sulle esportazioni vari a seconda del motivo e del modo di investire. Ad esempio, alcune analisi hanno rilevato che gli IDE "offensivi", come l'integrazione verticale e l'espansione orizzontale volontaria, che hanno l'obiettivo primario di aumentare le quote di mercato o conquistare nuovi mercati, possono generare export aggiuntivo di beni intermedi e prodotti finiti per la casa-madre. Al contrario, gli IDE "difensivi", come l'espansione orizzontale non volontaria e la delocalizzazione, che hanno l'obiettivo primario di conservare le quote di mercato esistenti, tendono ad avere un effetto sostitutivo sull'export (Fig. 2.16). Tuttavia, la distinzione tra IDE orizzontali e verticali è più teorica che reale, poiché la maggior parte degli investimenti è configurabile come un'integrazione complessa di molteplici strategie.

Nonostante una prevalenza dell'aspetto di complementarità, che significa in generale che un Paese esporta di più verso le destinazioni in cui investe di più, la forza e il segno del legame di causalità tra IDE ed export dipende da diverse variabili, talvolta omesse dalle statistiche. Queste variabili riguardano tipicamente le scelte politiche del Paese ospitante in tema di apertura del commercio e degli investimenti.

Fig. 2.16 Principali tipi di IDE e possibili effetti della produzione estera sull'export dell'impresa domestica



Fonte: Ocse

* Per aumentare quote di mercato o conquistare nuovi mercati

** Per conservare quote di mercato esistenti

L'argomento è di particolare rilevanza, considerata la recente tendenza di numerosi governi a porsi con sospetto nei confronti delle relazioni economiche con l'estero. **Il calo sostenuto nei flussi globali di IDE (1.520 miliardi di dollari nel 2016, -14% rispetto al 2015) ha diffuso l'idea che anche il "protezionismo degli investimenti", oltre a quello del commercio, sia in aumento**⁵¹.

Le forme sono svariate: da nuove regole imposte sugli IDE in entrata al rafforzamento delle regole esistenti, da meccanismi di approvazione più stringenti, all'estensione del concetto di industrie nazionali strategiche e così via; talvolta anche solo le intenzioni di un Governo o la paura di una reazione negativa da parte delle comunità locali possono scoraggiare l'investimento⁵².



Dopo il picco del 2015 (1.760 miliardi di dollari, +38% sul 2014), i flussi degli IDE sono lievemente calati nel 2016 in conseguenza a una crescita economica globale debole e volumi del commercio internazionale fiacchi.

I flussi di investimenti verso i Paesi sviluppati, che rappresentano oltre il 57% del totale (41% nel 2014 e 55% nel 2015), si sono contratti nel complesso del 9%, in particolare verso l'Europa (-29%), mentre sono aumentati verso il Nord

America (+6%) e verso le altre economie sviluppate (+139%), principalmente Australia e Giappone. Gli investimenti verso i Paesi in via di sviluppo, invece, sono crollati del 20% a causa delle forti contrazioni in Asia (-22%) e America Latina (-19%). Gli Stati Uniti sono il destinatario primario, con 385 miliardi di dollari di investimenti in entrata nel 2016, seguiti dal Regno Unito, Cina, Hong Kong, Singapore, Brasile, Francia, Paesi Bassi, Australia e India.

⁴⁶ Gli IDE sono una forma di investimento estero che ha l'obiettivo di stabilire un "rapporto duraturo" tra l'investitore nel Paese di origine e l'impresa target in un Paese estero. Secondo l'Ocse, vi è evidenza di questo rapporto quando l'investitore detiene, direttamente o indirettamente, almeno il 10% dei diritti di voto nell'impresa target e ha quindi influenza sulla gestione di quest'ultima. Un IDE può configurarsi come investimento *greenfield* o come operazione di fusione o acquisizione di un asset estero. Le statistiche sugli IDE includono anche estensioni di capitale (investimenti aggiuntivi per l'espansione di un business esistente) e ristrutturazioni finanziarie (investimenti per il ripagamento del debito o la riduzione delle perdite). Ocse, "Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", 2008.

⁴⁷ National Bureau of Economic Research, "Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth", 2004.

⁴⁸ National Bureau of Economic Research, "Home- and host-country effects of Foreign Direct Investment", 2004; Banca d'Italia, "Does investing abroad reduce domestic activity? Evidence from Italian manufacturing firms", 2010.

⁴⁹ Ocse, "Foreign Direct Investment and international trade: complements or substitutes?", 1999.

⁵⁰ National Bureau of Economic Research, "Effects of outward Foreign Direct Investment on home country performance", 2000; National Bureau of Economic Research, "Home-Country Effects of FDI", 2001.

⁵¹ Ocse, "Is investment protectionism on the rise?", 2017.

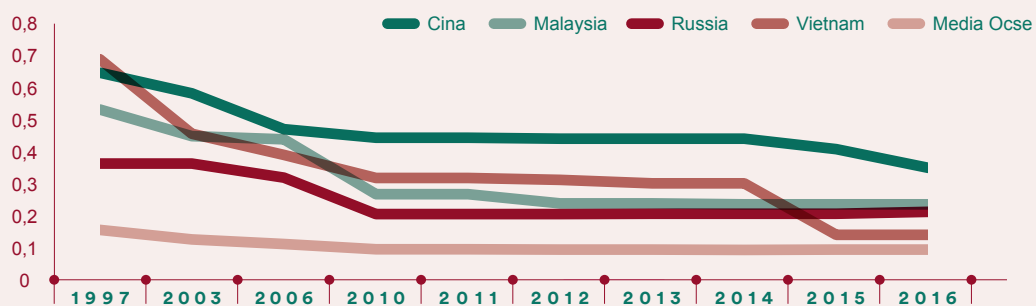
⁵² v. infra "Il protezionismo è un problema per l'Italia?".

In realtà, le statistiche mostrano una progressiva apertura nei confronti degli investimenti esteri negli ultimi vent'anni.

L'*FDI Regulatory Restrictiveness Index* (RRI), che misura le barriere statutarie in materia di investimenti diretti esteri in 62 Paesi e 22 settori, è

calato in media per i Paesi Ocse da 0,127 nel 1997 a 0,067 nel 2016⁵³. In altri Paesi storicamente più chiusi, come Cina, Malaysia, Russia e Vietnam, il calo è stato ancora più sostanziale, grazie alle importanti riforme intraprese nel corso degli anni in tema di IDE (Fig. 2.17).

Fig. 2.17 FDI Regulatory Restrictiveness Index, media Paesi Ocse e Paesi selezionati



Fonte: elaborazione SACE su dati Ocse

Nel complesso, tuttavia, è estremamente difficile misurare tutte le alternative attraverso cui un Paese può discriminare gli investitori esteri: lo stesso RRI guarda solo alle restrizioni legali e non a come le regole sono effettivamente implementate né a eventuali barriere "non scritte". Non vi sono perciò metodi esaustivi per quantificare se e quanto questo protezionismo sia in aumento, e l'impatto che ne deriverebbe sulla crescita e sulle relazioni di import/export da e verso il Paese.

Una recente indagine della Export Credit Agency canadese rivolta a quasi 550 aziende nazionali ha sfatato la retorica protezionistica secondo cui gli investimenti all'estero danneggerebbero l'economia domestica⁵⁴. La maggior parte degli intervistati, infatti, ha dichiarato che le affiliate estere rafforzano l'attività e l'occupazione canadesi (85% e 69% dei rispondenti, rispettivamente) e rendono le imprese domestiche più competitive.

E in Italia? Il nostro Paese ha diretto sempre più risorse verso l'estero negli ultimi decenni: lo stock degli IDE in uscita, che pesava solo per il 5% del Pil nel 1990, rappresentava quasi il 26% nel 2015, una quota che, tuttavia, è meno della metà di Francia e Germania (circa il 55% del Pil)⁵⁵. Di conseguenza, accanto al commercio tradizionale, le vendite verso le affiliate estere rivestono un peso crescente e rappresentano una fonte chiave di crescita futura

che le imprese non possono ignorare. Le imprese manifatturiere estere controllate da società italiane erano oltre 13mila nel 2014, in crescita del 9% rispetto al 2008: l'export italiano nel frattempo è cresciuto dell'8%, un tasso simile.

Benché il dibattito su complementarità e sostituzione tra IDE ed export sia tutt'altro che chiuso, si può ragionevolmente affermare che forme più evolute di internazionalizzazione siano strettamente collegate alle performance e quindi alla competitività delle aziende: **le imprese che conseguono processi di crescita sui mercati internazionali evidenziano livelli di produttività più alti rispetto alle imprese domestiche** e il differenziale cresce ulteriormente per le imprese con investimenti diretti all'estero e per quelle che ricevono partecipazioni da parte di imprese o gruppi esteri⁵⁶. Dal recente studio per il 25° anno di SIMEST a supporto delle imprese italiane emerge che **le aziende che hanno effettuato investimenti diretti all'estero con SIMEST, hanno registrato migliori performance in termini di ricavi, occupazione e immobilizzazioni materiali rispetto alla media**⁵⁷. Altre evidenze raccolte da Banca d'Italia confermano che tra i benefici dell'internazionalizzazione vi è anche l'aumento della produttività totale dei fattori (+2%- 4% per le imprese internazionalizzate rispetto al campione di imprese domestiche)⁵⁸.

⁵³ 1= chiusura completa, 0=apertura completa. L'Italia ha registrato nel 2016 un indice di apertura pari a 0,052, inferiore alla media Ocse.

⁵⁴ Edc, "How outbound foreign direct investment is strengthening Canada's economy", 2016.

⁵⁵ Istat, "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", 2017.

⁵⁶ Istat, "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", 2017.

⁵⁷ SIMEST, "Simest, 25 anni di viaggi con le imprese italiane nel mondo", 2016.

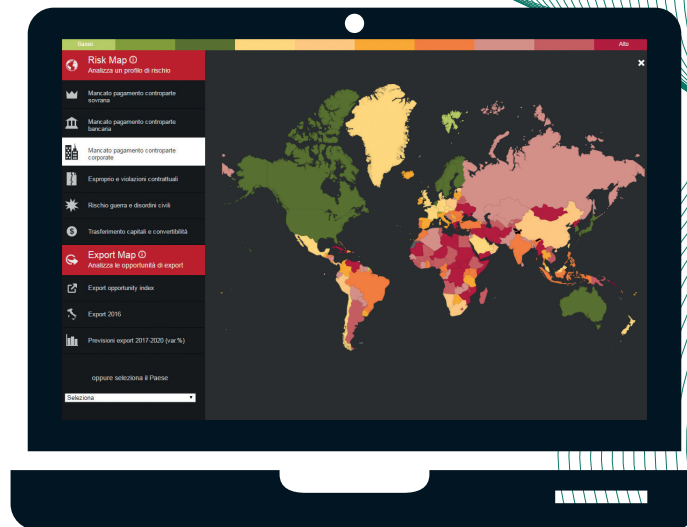
⁵⁸ Banca d'Italia, "Foreign direct investment and firm performance: an empirical analysis of Italian firms", 2015.

ALL IN ONE

Anche quest'anno sul sito SACE è possibile consultare la cassetta degli attrezzi interattiva per l'esportatore. Tutte le previsioni del Rapporto Export sono contenute nella **Risk&Export Map**, lo strumento interattivo che integra le opportunità di export e la valutazione dei rischi in 190 Paesi. Basta un click su www.sace.it/map per accedere alle Schede Paese e agli indici elaborati da SACE per individuare i Paesi più attrattivi per esportazioni e investimenti.

RISK & EXPORT MAP

Una sola mappa, un unico *tool* interattivo elaborato da SACE 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.



Un mondo di opportunità a portata di click!
All in one.

Export Opportunity Index

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

Investment Opportunity Index

L'indice che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane sui mercati di nuova domanda. L'indice è calcolato su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità.

Mercato di destinazione per l'export italiano

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

Incremento potenziale dell'export italiano

Il potenziale export aggiuntivo che le imprese italiane possono realizzare entro il 2020.



SCHEDE PAESE AUTOMATIZZATE

La Scheda Paese scaricabile dal sito sace.it/map, è la carta d'identità sviluppata per oltre 190 Paesi, da consultare prima di pianificare strategie di internazionalizzazione. Ogni scheda riporta:

1. le migliori opportunità per l'export italiano
2. gli indicatori di rischio
3. una fotografia del Paese *at a glance* con i dati della performance economica, del *business climate*, del contesto politico sociale e del sistema bancario.

Indicatori di rischio

Export italiano per settori

Andamento dell'export italiano 2017-2020

3

15 geografie prioritarie per far volare il Made in Italy

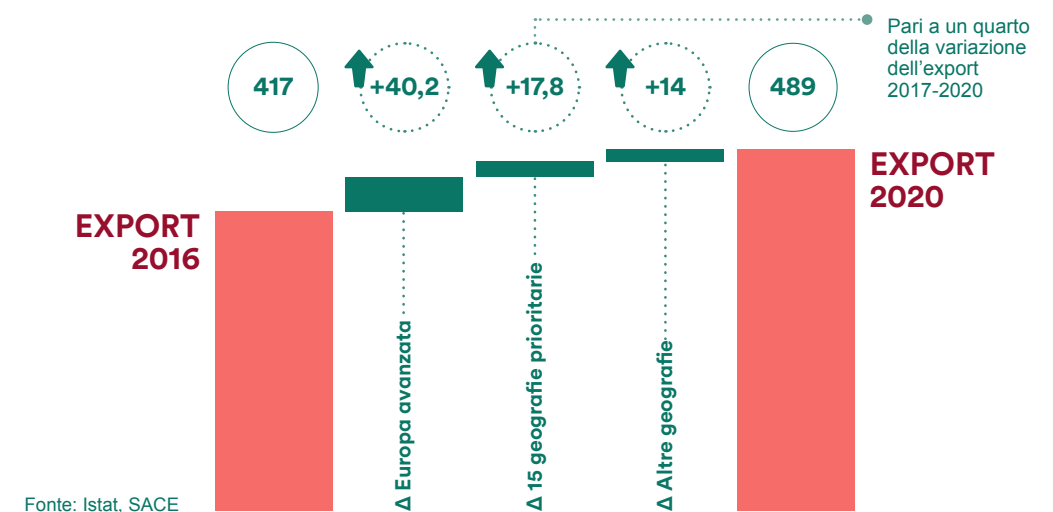
3.1

15 Paesi: focus e perseveranza per andare lontano

Selezionando tra le numerose opportunità a disposizione delle società italiane, abbiamo voluto indicare 15 geografie che a nostro parere meritano una particolare attenzione in base agli indicatori di rischio, alla crescita dell'economia e della domanda, all'apertura alle importazioni, alle dinamiche dell'export italiano negli ultimi anni e al posizionamento competitivo rispetto ai nostri tradizionali concorrenti. Si tratta di destinazioni più o meno note, dove crediamo esistano margini di

crescita e fattori sottostanti particolarmente positivi per le esportazioni e gli investimenti italiani. **Questi 15 mercati** (nelle prossime pagine ordinati per valore delle esportazioni italiane nel 2016) **hanno intercettato complessivamente 85 miliardi di euro di vendite italiane l'anno scorso, pari al 20% dell'export complessivo, e aumenteranno la domanda di beni italiani del 5% l'anno fino al 2020.**

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





Stati Uniti d'America

Le previsioni indicano una crescita per le esportazioni italiane di beni verso gli Stati Uniti di circa il 5% nell'anno in corso e del 5,6%, in media annua, tra il 2018 e il 2020, grazie alla fase avanzata di ripresa economica che il Paese sta sperimentando, con una crescita attesa del Pil del 2% in media. Particolarmente positiva la domanda di mezzi di trasporto, favorita dai rapporti infragruppo di Fca e dei suoi fornitori, ma anche quella per la chimica (specialmente medicinali

e preparati farmaceutici) e per gli alimentari e bevande (export composto per il 36% da vino e per il 14% da olio d'oliva), grazie all'aumento dei consumi (4% circa ogni anno). Lo scenario considera i benefici derivanti dall'aumento della spesa pubblica, ma esclude una guerra commerciale e l'applicazione della *Border Adjustment Tax*, che invece avrebbero un effetto negativo sulle nostre esportazioni verso il Paese.

Export italiano verso gli Stati Uniti 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€37 mld



+5,5%

Variazione percentuale



+10,8%

Chimica
(€ 3 mld)



+5,3%

Alimentari e bevande
(€ 3 mld)



+7,0%

Mezzi di trasporto
(€ 8 mld)

Import dal mondo



+3,7%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade



Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a.
2017-2020

Valore 2016
(USD, mld)



6,6% 380
Estrattiva



6,5% 1.016
Ho.re.ca.



5,6% 471
Chimica



5,3% 222
Gomma e plastica



5,2% 285
Farmaceutica



4,4% 423
Elettricità

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



2.419 (2.159)
Imprese estere partecipate



110mila (105mila)
Addetti delle imprese estere



€48 mld (€43 mld)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un'azienda lombarda con circa 2mila dipendenti, leader mondiale del fissaggio per *automotive*, ha acquisito, tramite una controllata statunitense, una delle principali società di sistemi di fissaggio degli Stati Uniti d'America, con diversi stabilimenti produttivi sul territorio americano. In questo modo è riuscita a consolidare il suo ruolo nel mercato mondiale: penetrare direttamente il mercato nordamericano dell'*automotive* attraverso l'acquisizione di una realtà dotata di una rete commerciale e organizzativa già consolidata, servire *branch* locali di clienti presenti in altre aree geografiche e aumentare i prodotti offerti. SIMEST è intervenuta a supporto dell'operazione attraverso un apporto di *equity* e il contributo in conto interessi che ha abbassato il costo del finanziamento bancario.

Trending topic



Protezionismo

Gli Stati Uniti sono il **primo Paese al mondo per numero di misure protezionistiche** introdotte dal 2008 all'inizio del 2016: circa una ogni quattro giorni. Queste, insieme, alla riforma fiscale voluta dal nuovo presidente Donald Trump (che potrebbe avere ripercussioni sugli esportatori italiani per 800 milioni di euro secondo una stima di Prometeia) e alle modifiche possibili al Nafta – che disincentiverebbero le imprese italiane ad andare in Messico e Canada per entrare nel mercato statunitense – potrebbero essere superate spostando direttamente la produzione, o parte di essa, nel Paese.



Promozione del Made in Italy

L'Agenzia Ice sta conducendo **numerose attività negli Stati Uniti per promuovere il "vero" Made in Italy** verso i consumatori locali, specialmente per alimentari e bevande e per la moda e con lo scopo di combattere l'*Italian sounding*. Gli interventi del Piano per la promozione straordinaria del Made in Italy hanno l'obiettivo di favorire l'impiego di nuove strategie di penetrazione commerciale (dall'*e-commerce* ad appositi accordi con le reti della distribuzione organizzata estera) ma anche la realizzazione di modalità promozionali innovative nei mercati più rilevanti. Nel biennio 2015-2016 oltre 94 milioni di euro sono stati dedicati a questo mercato. Per il 2017 si attendono investimenti per 88 milioni.



Bandi pubblici

Nelle commesse pubbliche **la legge limita l'acquisto di forniture estere** per progetti realizzati all'interno del Paese in modo da favorire l'occupazione e la manifattura statunitense. Ma sono presenti numerose eccezioni, ad esempio le restrizioni sono minori per le agenzie governative che non si occupano di sicurezza pubblica. Nel caso di progetti federali nel settore delle costruzioni, la legge (in particolare il *Miller Act*) **impone l'emissione di almeno due cauzioni (bond)**, che possono arrivare anche al 100% dell'importo del contratto. Se il fideiussore è una società, è necessario che questa sia costituita negli Stati Uniti e abbia almeno un agente riconosciuto e autorizzato a operare nello specifico Stato o territorio statunitense. Per venire incontro ai clienti con queste particolari esigenze, SACE ha in programma l'apertura di un ufficio nel Paese nordamericano.



Cina

Dopo una lieve flessione (-0,8%) delle esportazioni italiane nel 2015, le vendite in Cina hanno ripreso a crescere sopra il 6% nel 2016 e dovrebbero continuare a un ritmo simile nei prossimi anni. I settori-chiave saranno quelli legati ai consumi privati, come il tessile e l'abbigliamento, e a quelli misti privato-industriali o collegati alla catena interna del valore, come i mezzi di trasporto (auto e non solo) e la meccanica strumentale. La domanda in quest'ultimo comparto appare

particolarmente robusta quanto più è legata ai consumi di una classe media in formazione (agroalimentare e trasformazione alimentare, chimica e farmaceutica).

Interessante anche il dato sull'export di servizi (oltre un miliardo di euro) che crescerà del 7,5% nel quadriennio 2017-2020, seguendo la conversione dei consumi in corso nel Paese e l'ampliamento della base di clienti.

Export italiano verso la Cina 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

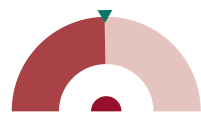
Totale beni esportati nel 2016

€11 mld



+6,2%

Variazione percentuale



+8,9%

Mezzi di trasporto
(€ 1 mld)



+7,5%

Tessile e abbigliamento
(€ 1 mld)



+5,4%

Meccanica strumentale
(€ 4 mld)

Import dal mondo



+5,6%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



1,0

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade



Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

	Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
Alimentari e bevande	4,5%	1.583
Meccanica strumentale	1%	1.423
Trasformazione alimentare	4,4%	1.439
Energia	3,9%	918
Farmaceutica	9,6%	471
Infrastrutture e costruzioni	5,2%	2.917

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

1.549 (1.273)
Imprese estere partecipate

145mila (98mila)
Addetti delle imprese estere

€26,5 mld (€19,8 mld)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Una società italiana attiva nelle trasmissioni televisive e nel settore delle piattaforme digitali, con un fatturato di quasi 30 milioni di euro, ha firmato un accordo di cooperazione con una società del governo cinese (Cibn) per lo sviluppo congiunto della televisione digitale. L'accordo ha permesso a questa società leader nel settore del *broadcast* radio televisivo di diventare la prima azienda straniera autorizzata a trasmettere sulle piattaforme pubbliche cinesi. Le attività sono svolte attraverso un'entità costituita a Hong Kong, poiché in Cina non è possibile costituire società con capitale estero nel settore dei media. Il gruppo editoriale con sede in Lombardia ha concluso, inoltre, un contratto finalizzato alla realizzazione della prima piattaforma multimediale di *e-commerce* italiano in Cina. SACE è intervenuta con l'emissione di una garanzia finanziaria di 260 mila euro a beneficio della banca che ha finanziato il progetto.



Trending topic

I due 100

La progressiva ricomposizione del Pil cinese e il 13° piano quinquennale (2016-2020) prevedono due obiettivi per il Paese, i cosiddetti "due 100": **una società moderatamente benestante entro il 2021**, a 100 anni dalla nascita del Partito Comunista, e **un Paese pienamente sviluppato entro il 2049**, a 100 anni dalla nascita della Repubblica Popolare. **I due obiettivi implicano un raddoppio del Pil pro capite entro il 2021** e un Paese che punti più su consumi e servizi e meno su investimenti ed esportazioni. Si aprono ampie opportunità per beni di consumo e servizi, soprattutto nei settori alimentare, sanitario, moda e arredamento. Il processo è ormai avviato: sebbene il peso degli investimenti sul Pil sia ancora elevato (pari al 46%), i consumi stanno crescendo e già oggi hanno superato il 50% del Pil. **La sovraccapacità produttiva in alcuni settori e il calo di produttività** causati dagli ingenti investimenti degli ultimi anni **rendono necessario anche un salto tecnologico che permetta all'economia cinese di continuare a crescere.**

Tecnologia: la nuova avanguardia

La Cina è il secondo investitore al mondo in R&S e, specialmente nelle metropoli, l'utilizzo della tecnologia è ormai parte della vita quotidiana. Il governo intende continuare a investire in questo settore, come ha già fatto negli ultimi 20 anni, con **incrementi del 21% l'anno registrati nelle spese in R&S**. I settori sui quali sarà concentrato lo sforzo richiedono elevate specializzazioni e competenze come la protezione ambientale, le tecnologie informatiche, le biotecnologie, i macchinari avanzati, le energie alternative, le nanotecnologie, i nuovi materiali, le telecomunicazioni, la medicina e le tecnologie per modernizzare l'agricoltura. A conferma del livello di ambizione, il piano *Made in China 2025* punta all'autosufficienza tecnologica dell'industria cinese. È già in atto la trasformazione verso produzioni a più elevato valore aggiunto e con contenuto tecnologico crescente: **la Cina è oggi il primo Paese al mondo per robot installati**. Nel 2016 ne sono stati installati 67mila; seguono la Corea del Sud (37mila) e il Giappone (35mila). In tutta l'Ue ne sono installati circa 50mila.

Consumi sì e sempre più online

Il 50% dei cinesi ha accesso a internet e ben 374 milioni acquistano prodotti online (il 90% da dispositivi mobili). Chi risiede nelle città è abituato a comprare prodotti di qualsiasi importo tramite il cellulare. La crescita dei consumi domestici passa, quindi, necessariamente dall'e-commerce e dalle piattaforme online. Vale la pena citare i 15 milioni di dollari fatturati da **Alibaba durante il "giorno dei single" nel 2015** per far capire le grandi potenzialità del mercato cinese. Tuttavia, essere online non è sempre facile e soprattutto non è a buon mercato: nel Paese le piattaforme più comuni non esistono. Ci sono piattaforme apposite: T-mall (negozio on-line), Baidu (motore di ricerca), Alibaba (intermediario per shopping online), Taobao per prodotti "first class" e ogni settore commerciale ha la sua piattaforma online. Le *fee* per avere un "negozio online" su queste piattaforme possono essere anche onerose. L'alternativa per le aziende che esportano nel Paese sono le reti di distributori locali: in Cina chi fa da sé non fa per tre.



Russia

L'export verso la Russia riprenderà a crescere nel medio termine: il recupero dei prezzi del petrolio su livelli meno onerosi per Mosca e un possibile allentamento delle sanzioni potranno far ripartire la domanda nei prossimi anni.

In questa fase risulteranno particolarmente avvantaggiati gli esportatori di beni intermedi, che continueranno a beneficiare della ridotta diversificazione e sofisticazione dell'industria locale.

Oltre alla chimica, ci sarà spazio anche per le vendite del settore metallurgico: entrambi i comparti hanno cominciato a recuperare terreno nel 2016. Tra i beni di investimento, sia la meccanica strumentale sia i mezzi di trasporto dovrebbero ripartire tra il 2017 e il 2018.



E O I : 6 5

I O I : 5 5

Settori di opportunità (crescita del fatturato, fonte Ihs)

	Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
Energia	9,1%	91
Metalli	9,1%	88
Infrastrutture e costruzioni	8,9%	151
Trasformazione alimentare	7,9%	99
Alimentari e bevande	7,8%	116
Estrattiva	4,8%	158

Export italiano verso la Russia 2017-2020

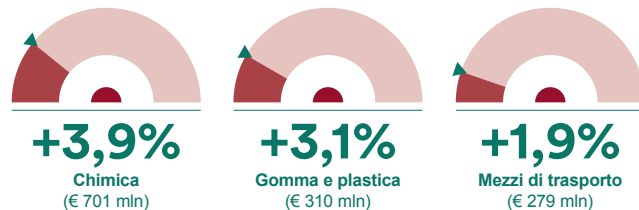
(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€6.720 mln

+0,8%

Variazione percentuale



Import dal mondo



+6,6%

Variazione media annua 2017-2020

Fonte: Eiu



4,3

Quota Italia (valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

622 (494)
Imprese estere partecipate

54mila (46mila)
Addetti delle imprese estere

€9,9 mld (€7,3 mld)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Una società lombarda attiva nel settore dei macchinari per la produzione di tessuti protettivi per il settore agricolo, con un fatturato inferiore a 5 milioni di euro, ha firmato un contratto con un'azienda russa di mangimi e prodotti ortofrutticoli per la vendita di 8 telai per produrre autonomamente le coperture delle proprie coltivazioni nell'area a sud di Mosca. L'esportatore ha inizialmente assicurato il contratto commerciale con SACE per un valore di circa 2 milioni di euro e ha poi richiesto uno sconto pro soluto dei titoli di credito. In questo modo la società italiana ha ottenuto in tempi brevi, anziché nei 5 anni di dilazione previsti dal contratto, la liquidità legata alla transazione.



Trending topic

Zone economiche speciali: dove fare business conviene

Zone economiche speciali, parchi industriali e regioni a statuto speciale: la Russia offre diverse opzioni alle aziende che scelgono di investire localmente. Come ad esempio i distretti manifatturieri di Lipetsk e Lyudinovo, a circa 400 km da Mosca, o quello di Tomsk, nell'area orientale del Paese, specializzato nell'industria farmaceutica e tecnologica. Circa 340 aziende estere operano in tali distretti, per un ammontare di investimenti stimato nel 2016 pari a 13 miliardi di dollari. I vantaggi sono legati principalmente agli incentivi fiscali: le aziende infatti godono di riduzioni delle tasse sulla proprietà (dal 20% al 2% per i primi 5 anni), esenzioni d'imposta (ad esempio sui terreni e sui mezzi di trasporto) e costi doganali (ad esempio dazi per merci straniere spedite e utilizzate all'interno dell'area). Anche la logistica risulta facilitata grazie ad accessi privilegiati a hub portuali, aeroportuali e ferroviari.

Indipendenza agroalimentare: serve il know how italiano

L'adozione delle sanzioni internazionali verso la Russia ha spinto Mosca a ridurre le importazioni dall'Europa di alcuni beni tra cui spiccano, tra gli altri, i prodotti agricoli e alimentari come frutta, verdura, carne e prodotti caseari. L'obiettivo del Cremlino è aumentare la produzione agroalimentare e raggiungere entro il 2020 l'autosufficienza nella produzione di cereali, prodotti ortofrutticoli, caseari e carne. Le misure intraprese mostrano già alcuni primi risultati e nel 2016 la produzione agricola del Paese è cresciuta del 3% rispetto all'anno precedente, con picchi di incremento per alcuni comparti, come le produzioni ortofrutticole in serra (+30%) o le carni suine (+10%). Per un ulteriore slancio saranno necessari investimenti nella filiera del settore. Tra questi sarà importante la modernizzazione delle linee produttive del settore agroalimentare dove spicca il know how italiano, in particolare per la meccanizzazione della filiera produttiva, della lavorazione e del packaging.

Infrastrutture

Il gap infrastrutturale continua a limitare le potenzialità di crescita del Paese. Reti di trasporto carenti, hub e aree commerciali scarsamente tecnologici, sistemi obsoleti sono alcuni dei limiti della rete infrastrutturale del Paese, che si trova al 43° posto su 139 dell'Indice di competitività globale elaborato dal World Economic Forum (al di sotto di Kazakistan, Polonia e Indonesia). Il governo sta investendo da anni nel settore (la spesa stimata ammonta a circa il 3-4% del Pil annuo), tuttavia è necessario un cambio di passo per garantire l'efficacia dei progetti. Nel 2009 il governo aveva adottato il programma Road to 2030 in cui venivano previsti circa 900 miliardi di dollari di investimenti in infrastrutture in circa vent'anni. Tuttavia, la recessione economica, il calo del prezzo del petrolio e l'impatto delle sanzioni sul Paese hanno ridotto la disponibilità finanziaria con un rallentamento nel programma che potrebbe persistere nel breve termine.



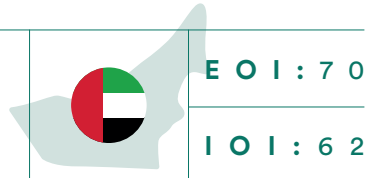
Emirati Arabi Uniti

Nel 2016 le esportazioni italiane hanno subito l'impatto degli aggiustamenti di spesa resi necessari dai minori proventi petroliferi.

Le esportazioni italiane negli Emirati sono infatti diminuite di oltre il 12%. Il Paese resta però il primo mercato di destinazione nell'area del Golfo.

Nel 2017 si attende una nuova contrazione dell'export, ma a un più contenuto -1%.

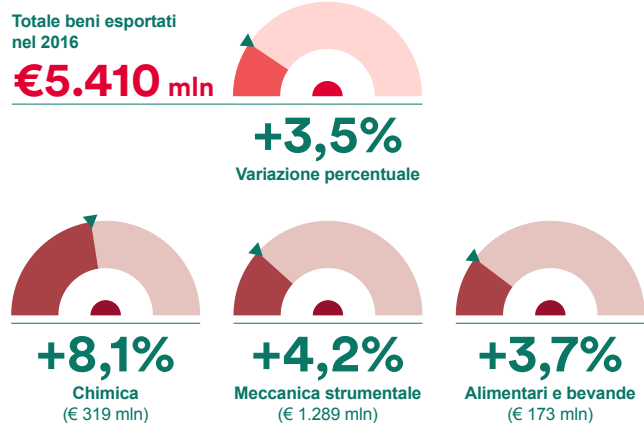
Dal 2018 si dovrebbe invece assistere a un rimbalzo fino al 4,5-5% annuo grazie alla progressiva implementazione dei progetti legati a Expo 2020, riflessi in una performance sopra la media dei beni di investimento e dei beni intermedi.



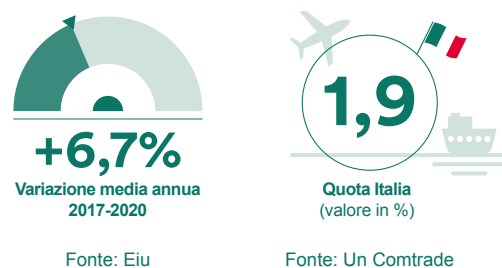
Settori di opportunità (crescita del fatturato, fonte Ihs)

	Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
Ho.re.ca.	11,1%	17
Elettricità	10,7%	13
Mezzi di trasporto	10,2%	1
Infrastrutture e costruzioni	8,2%	78
Trasformazione alimentare	7,2%	1
Chimica	7,0%	1

Export italiano verso gli Emirati Arabi Uniti 2017-2020 (principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat



Import dal mondo



Presenza italiana nel Paese (2014, fonte Ice)*



*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

SACE ha garantito una linea di credito da 400 mila euro a favore di un'azienda siciliana specializzata nella progettazione e costruzione di impianti destinati al settore dello smaltimento e del riciclaggio di rifiuti, erogata all'interno del programma *2i per l'impresa*, dedicato all'innovazione e alla crescita internazionale delle Pmi. L'azienda è una tipica Pmi italiana con meno di 50 addetti e un fatturato di circa 5 milioni di euro. L'intervento ha consentito all'impresa di sostenere le spese per il rinnovo dei macchinari e l'aggiornamento degli impianti, innovazioni funzionali all'espansione della società negli Emirati.

Trending topic

Agroalimentare

Le condizioni climatiche non favorevoli allo sviluppo agricolo si traducono in un **fabbisogno alimentare coperto per l'85% da importazioni**. Nonostante ciò, il Paese è uno dei principali *player* regionali per il commercio nei beni agroalimentari: il 40% del commercio alimentare internazionale degli Emirati è costituito da esportazioni, per lo più dirette verso i Paesi della regione e l'Asia sud-occidentale. **Il 20% dei consumatori emiratini reputa i prodotti alimentari italiani superiori rispetto a quelli di altra origine**. Tale giudizio è comune sia tra i consumatori occidentali che orientali, a differenza di quanto accade per prodotti di diversa provenienza. Gli esportatori italiani beneficiano del buon apprezzamento dei consumatori locali e del trend in crescita della domanda. Per importare beni alimentari nel Paese è necessaria l'approvazione del Ministero dell'Ambiente. Vi sono requisiti specifici relativamente a confezionamento ed etichettatura, valide sia per i produttori esteri che per i locali. Vi sono infine limiti particolari su alcune tipologie di beni, ad esempio carni suine e bevande alcoliche.

Partner locale

La normativa federale, prevede nella generalità dei casi, una **partecipazione al 51% di un cittadino locale per la costituzione di società**. La distribuzione di profitti e perdite può essere però regolata diversamente. La normativa definisce sette tipologie di strutture societarie consentite, alcune riservate solo ai locali. *Branch* e uffici di rappresentanza, invece, possono essere al 100% di proprietà estera se è nominato un agente locale. L'agente non è coinvolto nelle attività della *branch*, ma svolge esclusivamente compiti amministrativi. Vanno comunque espletate le necessarie pratiche autorizzative con le autorità competenti, sia locali che federali, inclusa l'autorizzazione da parte del Ministero dell'Economia federale. Gli atti necessari vanno tradotti in arabo. I requisiti sono meno stringenti nelle *free zone*, ma per le società costituite in tali aree vi sono limiti all'attività espletabile all'interno degli Emirati.

Risoluzione delle controversie

Gli Eau sono un Paese basato sul diritto civile, pertanto non vi è una valenza formale del precedente giuridico. **Il Paese consente libertà tra le parti nella scelta del foro competente per la risoluzione delle controversie**. I contratti possono quindi demandare la risoluzione delle controversie alla giustizia ordinaria (corti locali), alle corti della *free zone* Dific (applicanti la *common law*), un arbitrato o corte di altra giurisdizione. Nelle trattative con le controparti locali è opportuno definire fin dall'inizio il metodo di risoluzione di eventuali controversie emergenti dalla relazione commerciale.



Repubblica Ceca

A testimonianza del buon andamento dell'economia della Repubblica Ceca, le previsioni segnalano tassi di crescita significativi per le esportazioni italiane di beni nel Paese.

Le vendite aumenteranno di circa il 6% nell'anno in corso e del 5,7%, in media, nel triennio 2018-2020.

La crescita sarà ancora più sostenuta nei settori della chimica (oltre l'8% nel quadriennio 2017-2020), grazie al traino

dei prodotti chimici organici e dei medicinali e preparati farmaceutici, e dei mezzi di trasporto (oltre il 7%), in particolare nel comparto degli autoveicoli e altre parti e accessori degli stessi.

Buone prospettive anche per il settore tessile e abbigliamento, per il quale la spesa dei consumatori cechi per i prodotti Made in Italy è attesa in aumento del 6,5%.

Export italiano verso la Repubblica Ceca 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€5.380 mln

+5,7%

Variazione percentuale



+8,1%

Chimica
(€ 384 mln)



+7,2%

Mezzi di trasporto
(€ 557 mln)



+6,5%

Tessile e abbigliamento
(€ 455 mln)

Import dal mondo



+12,6%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



4,3

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade



Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var. % m.a.
2017-2020

Valore 2016
(USD, mld)



11,6% 12
Apparecchi elettrici



10,5% 13
Energia



10,1% 8
Ho.re.ca.



9,5% 46
Automotive e
componentistica



9,5% 22
Metalli



9,5% 49
Mezzi di trasporto

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



380 (295)
Imprese estere partecipate



23mila (20mila)
Addetti delle imprese estere



€5,8 mld (€5,2 mld)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un'azienda italiana del Mezzogiorno operante nel settore dell'abbigliamento sportivo d'alta gamma con circa 500 dipendenti diretti (oltre 1.000 d'indotto) e più di 70 milioni di euro di fatturato, ha ottenuto da SACE la garanzia per un finanziamento destinato a sostenere la crescita sui mercati emergenti. La linea di credito ha sostenuto investimenti in attività pubblicitarie e promozionali e costi di apertura e ristrutturazione di *showroom* in vari Paesi dell'America Latina e dell'est Europa, tra i quali la Repubblica Ceca.

Trending topic

Sistema bancario stabile

Il Paese è caratterizzato da un sistema bancario stabile, moderatamente concentrato (le prime tre banche detengono circa il 50% dell'attivo e il numero di dipendenti del settore bancario per abitante è tra i più alti in Europa) e con una ridotta presenza pubblica. Le banche ceche hanno fornito ampia liquidità al mercato negli ultimi anni e a bassi tassi di interesse (i mutui ad esempio sono aumentati del 36%). **L'espansione del credito dovrebbe proseguire nel biennio 2017-2018, seppur a un ritmo inferiore (+5%), sostenendo i consumi delle famiglie.** Il probabile apprezzamento della corona ceca, a seguito della decisione di aprile della Banca Centrale di lasciar fluire liberamente il cambio agganciato all'euro dal 2013, dovrebbe avere un impatto limitato sul sistema bancario e, più in generale, sull'economia del Paese. Tuttavia ridurrà la competitività degli esportatori, in particolare delle Pmi. Queste ultime, che rappresentano il 33% del totale dei prestiti delle banche ceche, sono fortemente dipendenti dal mercato dell'Ue (il peso del mercato Ue per le esportazioni del Paese è dell'84%).

Manodopera qualificata nei settori core

Il Paese gode di una lunga tradizione nelle discipline scientifiche e dell'ingegneria, con un buon livello di specializzazione nella meccanica strumentale, nell'*automotive* e nella metallurgia. **Ciò consente al Paese di offrire una manodopera qualificata e non solo vantaggi in termini di costo del lavoro** (pari in media a 10 euro l'ora contro i circa 25 dell'Unione Europea). La Repubblica Ceca ospita la produzione di importanti *player* del settore *automotive* quali, per citarne alcuni, Volkswagen/Škoda, Toyota/Psa e Hyundai. Nel Paese vi è una delle più alte concentrazioni di produzione automobilistica con quasi 108 veicoli prodotti ogni 1.000 abitanti. Nel 2016 le vendite di autoveicoli sono cresciute del 12% e nell'anno in corso è previsto un ulteriore incremento del 6,7% per un totale di 310mila unità vendute. Il trend favorevole del settore dovrebbe proseguire anche nel corso del prossimo triennio, seppur a ritmi più contenuti. Un elemento di cautela è costituito dal crescente grado di utilizzo della capacità produttiva degli stabilimenti che producono autovetture.

Alimentari e vino

L'Italia è il primo esportatore di vino nel Paese con 40,6 milioni di euro di vendite. Si tratta di un mercato in crescita trainato dalla diffusione della cultura della bevanda nel Paese e dall'aumento del potere d'acquisto dei cechi. I dati dimostrano che il vino è sempre più gradito e il suo consumo non ha più carattere occasionale. In particolare aumenta la domanda dei vini frizzanti e di quelli sfusi. La grande distribuzione gioca un ruolo chiave nelle vendite con circa il 60% del totale, mentre circa il 30% dei consumatori si rivolge a negozi specializzati. La Camera di Commercio Italo-Ceca organizza annualmente l'evento "Italian Wine Emotion", esclusivamente riservato al vino italiano, nel corso del quale si svolgono incontri commerciali b2b tra le aziende italiane e gli operatori cechi del settore. **Il progressivo aumento dei redditi delle famiglie consente al mercato degli alimentari e delle bevande di mostrarsi ricco di opportunità nel panorama dell'Europa centro-orientale.** L'apprezzamento della corona, inoltre, potrà favorire ulteriormente le esportazioni verso il Paese.



Arabia Saudita

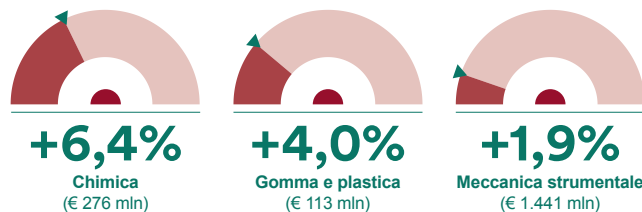
In linea con la performance regionale, influenzata negativamente dall'andamento del petrolio e dalla contrazione della spesa pubblica, anche in Arabia Saudita l'export 2016 ha registrato una pesante contrazione, pari a circa il 18% rispetto all'anno precedente.

Già da quest'anno si attende però un ritorno in territorio positivo grazie alla ripresa di beni d'investimento e intermedi.

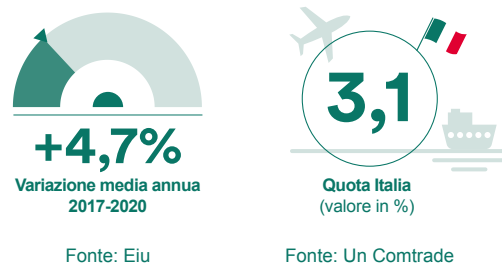
Il trend dovrebbe poi rafforzarsi negli anni successivi, grazie all'impulso derivante dai processi di diversificazione economica e contributo crescente dell'industria manifatturiera al Pil saudita.

Export italiano verso l'Arabia Saudita 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat



Import dal mondo



Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)



Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un'azienda abruzzese leader nel settore dei servizi di ingegneria, con un fatturato medio annuo di circa 100 milioni di euro, ha beneficiato del supporto di SIMEST, entrata nell'azionariato con una quota di circa il 25% del capitale sociale. L'ingresso di SIMEST ha permesso di rafforzare la struttura patrimoniale aziendale, contribuendo al sostegno delle esigenze connesse alla crescita dimensionale e allo sviluppo dei volumi di attività, per il 90% destinata all'estero. L'intervento ha consentito all'impresa di aumentare la propria competitività e di aggiudicarsi in Arabia Saudita la direzione dei lavori relativi alla costruzione di edifici per un valore contrattuale di circa 180 milioni di euro. In tale ambito, SACE è intervenuta nuovamente a supporto della commessa, rilasciando un *performance bond* a garanzia della buona esecuzione dei lavori e un *advance payment bond* per garantire la controparte saudita sugli anticipi contrattuali versati.

Trending topic

Vision 2030

Saudi Vision 2030, il programma di sviluppo economico pensato per traghettare il Paese oltre l'economia petrolifera, è stato ideato per attrarre investimenti dall'estero.

Il piano punta a una maggiore partecipazione economica dei privati, delle Pmi e dei settori *non-oil*. L'implementazione del programma è affidata al *National Transformation Program*, il piano operativo di misure economiche che dovrà realizzare la strategia di medio-lungo termine. **Tra gli obiettivi al 2020 vi sono l'aumento della produzione manifatturiera (+20%)**, la riduzione della spesa pubblica in salari del 5%, **lo stimolo a nuovi investimenti diretti esteri da 8 a 20 miliardi di dollari**, la semplificazione normativa e la privatizzazione parziale delle imprese statali più importanti.

Saudizzazione

Il programma saudita *Nitaqat*, in vigore dal 2011, **impone a tutte le imprese locali, siano esse di capitale saudita o straniero, di assumere cittadini del Regno in una percentuale sulla forza lavoro variabile dal 10% al 30%** (ma con limiti maggiori in determinati settori di attività, come ad esempio nelle telecomunicazioni o nel *retail*). Le imprese sono classificate in base al loro livello di conformità alla norma e ottengono agevolazioni nelle procedure burocratiche per l'assunzione di stranieri (imprese *best compliant*) o viceversa limitazioni alla gestione del personale, ad esempio con il blocco alle promozioni per gli stranieri (imprese meno allineate ai requisiti). Tale normativa impone maggiori costi alle aziende, essendo il salario del personale locale in media più elevato di quello dei lavoratori stranieri.

Sdoganamento

Sebbene anche in Arabia Saudita si applichi il regime doganale comune a quello dell'area del Golfo, con un'aliquota generale del 5% sul valore delle importazioni salvo casi specifici, **la normativa locale prevede tariffe differenziate (maggiori o minori) su una serie di beni selezionati**. Ad esempio, i beni alimentari sono sottoposti a dazi che variano tra il 5% e il 25%; i fertilizzanti del 12%; i materiali da costruzione (pitture, cavi elettrici, tubi di plastica, tra gli altri) tra il 12% e il 15%. **Rispetto ai peer vi sono poi maggiori barriere non tariffarie**. Ad esempio, i tempi di sdoganamento tendono a essere più lunghi ed è possibile che le autorità locali richiedano documentazione sulle merci importate. Inoltre, le infrastrutture logistiche saudite manifestano ancora un notevole *gap* rispetto ai Paesi limitrofi (l'Arabia Saudita è al 52° posto nella classifica Logistic Performance Index della Banca Mondiale, rispetto al 13° posto degli Eau).



Messico

Le previsioni indicano una crescita per le esportazioni italiane di beni di circa il 5,6% nel periodo in esame, una performance inferiore a quanto fatto registrare nel biennio 2015-2016 (quasi +10% in media annua). L'andamento è influenzato dalle aspettative circa il rallentamento dell'economia messicana in parte causato dall'incertezza sulle relazioni commerciali con gli Stati Uniti.

Grazie al costante ampliamento delle fasce della popolazione ad

alto e medio reddito, il mercato interno messicano presenta un forte potenziale. Particolarmente positiva la domanda di tessile e abbigliamento (+4,3%) e alimentare e bevande (+6,6%) sostenuta dall'accresciuto interesse verso stili alimentari più sani e dalla battaglia del governo contro il cibo ipercalorico. In crescita la domanda di meccanica strumentale (+6%), a supporto anche del settore agroalimentare, in particolare nel comparto delle macchine per il *packaging*.

Export italiano verso il Messico 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€3.704 mln

+5,6%

Variation percentuale



+6,6%

Alimentari e bevande
(€ 69 mln)



+6,0%

Meccanica strumentale
(€ 1.535 mln)



+4,3%

Tessile e abbigliamento
(€ 205 mln)

Import dal mondo



+3,3%

Variation media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



1,4

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade



E O I : 6 7

I O I : 6 2

Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var. % m.a.
2017-2020

Valore 2016
(USD, mld)



10,2% 125
**Automotive e
componentistica**



10,1% 132
Mezzi di trasporto



6,8% 136
**Infrastrutture
e costruzioni**



6,4% 20
Gomma e plastica



6,3% 38
Chimica



5,0% 110
**Trasformazione
alimentare**

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



381 (325)

Imprese estere partecipate



46mila (43mila)

Addetti delle imprese estere



€13 mld (€13 mld)

Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

SACE ha rilasciato una garanzia finanziaria in favore di una banca italiana a copertura di un finanziamento erogato a un gruppo pugliese specializzato nel design, manifattura e vendita di mobili di arredamento, con fatturato di oltre 450 milioni e oltre 5.000 addetti. Il finanziamento è stato destinato al supporto dei costi per lo sviluppo e il consolidamento della posizione del gruppo sul mercato messicano, mediante apertura di nuovi negozi e investimenti in promozione.

Trending topic

Hub commerciale

Il Messico è una delle economie più aperte al mondo a livello commerciale grazie anche alle politiche di "inserimento" nell'economia globale e di liberalizzazione degli scambi adottate negli ultimi due decenni. Attualmente **gli accordi di libero scambio siglati coinvolgono oltre 40 Paesi, permettendo l'accesso a un mercato potenziale di oltre 1 miliardo di consumatori e pari a circa il 67% del Pil mondiale**. In particolare, il Messico, oltre agli accordi sottoscritti con la maggior parte dei Paesi latinoamericani, tra cui l'Alleanza del Pacifico (con Cile, Colombia e Perù), è uno dei pochi Paesi emergenti ad aver concluso accordi di libero scambio con Stati Uniti (Nafta, oggetto di recente proposte di rinegoziazione dell'amministrazione americana), Unione Europea (Tlcuem, 2000), Giappone (2005), Islanda, Norvegia, Liechtenstein e Svizzera (Efta).

Legge sugli investimenti stranieri

Gli investimenti esteri in Messico sono regolati dalla *Ley de Inversión Extranjera*, in base alla quale l'investimento straniero è equiparato a quello locale. Gli investitori esteri possono infatti controllare il 100% del capitale azionario di qualsiasi società per azioni o impresa messicana, salvo in alcune aree espressamente soggette a limitazioni, tra cui: le attività riservate allo Stato (servizi radiotelegrafici e postali, produzione petrolchimica, emissione di banconote e monete) le attività riservate esclusivamente a messicani o società messicane con clausola di esclusione di stranieri (trasporto terrestre nazionale di passeggeri, turismo e carico, unioni di credito) e le attività soggette a specifiche percentuali di partecipazione in cui l'investimento estero è autorizzato fino a un massimo del 10% (società cooperative di produzione), del 25% (trasporti interni e servizi navetta) e del 49% (istituzioni assicurative e finanziarie, stampa e pubblicazione di quotidiani, fabbricazione e commercializzazione di esplosivi, e fuochi artificiali). **Nel settore manifatturiero, invece, non si segnalano particolari limiti agli investimenti stranieri.**

Programmi di commercio estero e di sviluppo

Il governo federale ha sviluppato particolari programmi mirati alla crescita dell'industria manifatturiera. Tra i principali ricordiamo: **Immex:** permette l'importazione temporanea di quei beni utilizzati per l'elaborazione e trasformazione di un prodotto che poi sarà nuovamente esportato, entro 18 mesi, senza doverne pagare i dazi doganali e in esenzione di Iva. L'autorizzazione al Programma viene riconosciuta alle aziende che si impegnano a realizzare un volume di vendite estere superiore ai 500 mila dollari e comunque non inferiori al 10% della propria produzione. **Prosec:** consente di importare materie prime o semilavorati con un dazio doganale preferenziale, indipendentemente dal fatto che il prodotto finale sia esportato o distribuito nel mercato locale. **Fondi di sviluppo:** sono una fonte di finanziamento utile per i soggetti stranieri che decidono di stabilirsi in Messico e che costituiscono una società con struttura giuridica messicana. Tra questi segnaliamo il Fondo a sostegno per le micro, piccole e medie imprese e il Fondo di sostegno per la ricerca, lo sviluppo e l'innovazione del Consiglio Nazionale della Scienza e della Tecnologia (Conacyt).



India

Trainate dalla trasformazione in atto nel Paese, che punta a renderlo "il nuovo hub manifatturiero asiatico", l'export italiano crescerà del 6,2% fino al 2020, arrivando a totalizzare 4,1 miliardi di euro.

Tra i prodotti Made in Italy con le prospettive migliori ci sono i beni intermedi come la chimica (che include la farmaceutica) che registrerà un tasso del 9,8% medio annuo, e la gomma e plastica (tra cui il *packaging*, per

una crescita del 7,8% l'anno).

La prima voce del nostro export, che pesa per il 42%, rimarrà la meccanica strumentale, con una crescita di circa il 5% medio annuo fino al 2020, grazie agli investimenti in atto e alla necessità di macchinari.

Export italiano verso l'India 2017-2020

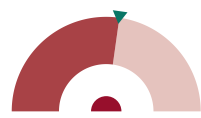
(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€3.278 mln

+6,2%

Variation percentuale



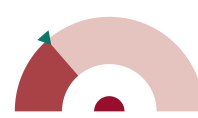
+9,8%

Chimica
(€ 424 mln)



+7,8%

Gomma e plastica
(€ 165 mln)



+4,9%

Meccanica strumentale
(€ 1.370 mln)

Import dal mondo



+8,2%

Variation media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



1,1

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a.
2017-2020

Valore 2016
(USD, mld)



15,6% 64
Elettricità, gas



15% 40
Farmaceutica



13,6% 71
Automotive e
componentistica



11,7% 406
Infrastrutture
e costruzioni



9,2% 48
Meccanica
Strumentale



9,8% 412
Agricoltura

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



628 (451)

Imprese estere partecipate



24mila (15mila)

Addetti delle imprese estere



€5 mld (€3,4 mld)

Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

SACE ha garantito per un importo di 15 milioni di euro un finanziamento erogato dalla Banca Europea per gli Investimenti (Bei) in favore di Srei, istituto finanziario indiano, attivo nella concessione di finanziamenti nel settore infrastrutturale; il finanziamento complessivo, pari a 40 milioni di euro, era destinato all'importazione di macchinari e impianti per la realizzazione in India di investimenti nel settore delle energie rinnovabili. L'operazione costituisce il primo intervento da parte di SACE su un finanziamento Bei in favore di una controparte indiana ed è motivato dal rilievo strategico dell'operazione per i flussi aggiuntivi di esportazioni dall'Italia verso l'India, in quanto Srei acquista abitualmente prodotti italiani. Tale intervento ha consentito a Srei di finanziare contratti commerciali che vedevano coinvolti esportatori italiani come fornitori di imprese indiane per impianti e macchinari.

Trending topic

Make in India

Il programma *Make in India* si pone l'obiettivo di rendere il Paese il nuovo hub manifatturiero mondiale, attraendo investimenti dall'estero e sfruttando il *know how* proveniente dalle aziende straniere che si stabiliranno in India. A tal fine sono previsti incentivi fiscali, zone economiche speciali, snellimento e informatizzazione delle procedure burocratiche. Tra i settori al centro del programma troviamo: **automotive, IT, trasformazione alimentare, tessile, infrastrutture, turismo, chimico, farmaceutico, elettronico, energetico e delle telecomunicazioni.**

Nel budget 2014/2018 è prevista un'allocazione di risorse di circa 55 miliardi di euro per investimenti infrastrutturali e creazione di nuove zone economiche speciali, mentre l'ammontare degli investimenti previsti in infrastrutture (strade, porti e ferrovie, scuole e reti energetiche) ammonta a 1.000 miliardi di dollari (al momento sono stati stanziati solo fondi destinati a ferrovie e strade pari a circa 4 miliardi di dollari).

Ancora diversi ostacoli per chi vuole esportare

Nonostante il governo punti a rendere l'India un Paese *investor friendly*, c'è ancora molta strada da percorrere. A Mumbai occorrono, in media, 307 ore e il pagamento di 556 dollari per sdoganare merci estere (la media dei Paesi avanzati è di 9 ore e 115 dollari, rispettivamente, mentre nell'Asia meridionale è di 116 ore e 645 dollari), per predisporre la relativa documentazione sono necessarie 65 ore e 129 dollari (contro 4 ore e 26 dollari dei Paesi avanzati e 106 ore e 348 dollari per l'Asia meridionale). Se quindi sui tempi di sdoganamento l'India appare più lenta, i tempi per predisporre la documentazione sono del 40% inferiori rispetto alla media dell'Asia meridionale.

Il governo vuole attrarre gli investitori esteri ma non rinuncia a proteggere i produttori locali: l'India è, infatti, il Paese che, dopo gli Usa, ha introdotto il maggior numero di misure protezionistiche (588) tra 2008 e 2016. Farmaci, macchinari e beni del tessile e abbigliamento beneficiano dei dazi più bassi (inferiori al 10%).

Tecnologie dell'informazione

L'India è tra i primi Paesi al mondo per *outsourcing* di servizi connessi all'*information technology*. Il settore impiega quasi 4 milioni di lavoratori in oltre 16mila imprese, per un giro d'affari di circa 130 miliardi di dollari (dati 2015); in prospettiva il settore rappresenterà il 5% del Pil indiano nel 2018. In quest'ambito **l'India è il terzo Paese al mondo come incubatore di start-up tecnologiche: i costi di fornitura di servizi informatici sono infatti circa 3-4 volte più convenienti rispetto agli Stati Uniti**, cosa che rende il Paese una geografia privilegiata per lo sviluppo di questo settore.

Le imprese esportatrici possono beneficiare quindi di infrastrutture informatiche e tecnologiche relativamente avanzate creando un canale utile per il marketing dei propri prodotti.



Brasile

Le previsioni indicano una contrazione delle esportazioni italiane di beni di circa il 3% nell'anno in corso e un ritorno in territorio positivo nel triennio 2018-2020, con una crescita intorno al 4% in media annua, grazie alla ripresa dell'economia brasiliana sostenuta dal recupero dei corsi delle materie prime e da una serie di riforme strutturali.

Nel 2016 è stato creato il *Programa de Parcerias de Investimentos* al fine di

promuovere gli investimenti nel Paese, in particolare, nei settori elettrico, oil & gas, reti viarie, porti e aeroporti. Questo piano di concessioni genererà effetti positivi sulla domanda di meccanica strumentale (+3,5% in media annua nel periodo 2018-2020), metalli (+1,8%) e mezzi di trasporto (+4,9%), come confermato anche dai dati sulla crescita del fatturato dei relativi settori.

Export italiano verso il Brasile 2017-2020

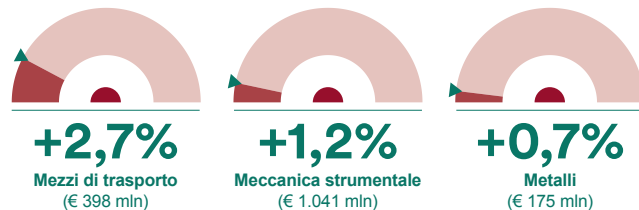
(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€3.207 mln

+2,3%

Variazione percentuale



Import dal mondo



Variazione media annua 2017-2020

Fonte: Eiu



Quota Italia (valore in %)

Fonte: Un Comtrade



E O I : 6 1

I O I : 5 7

Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Settore	Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
Estrattiva	5,8%	43
Energia	3,5%	49
Metalli	3,4%	74
Mezzi di trasporto	3,0%	80
Automotive e componentistica	2,9%	63
Infrastrutture e costruzioni	2,4%	215

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

Imprese estere partecipate	1.077 (910)
Addetti delle imprese estere	122mila (117mila)
Fatturato delle imprese estere	€35 mld (€34 mld)

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un'azienda lombarda, con ricavi per oltre 180 milioni di euro e circa 170 dipendenti, che si occupa della progettazione e realizzazione di impianti di verniciatura per il comparto *automotive* ha beneficiato di una Polizza Assicurativa PRI (*Political Risk Insurance*) a copertura del 100% dei rischi politici (esproprio, trasferimento e convertibilità e violenza politica) su un finanziamento *intercompany* a favore della controllata brasiliana, con la finalità di finanziare parte del capitale circolante per la realizzazione delle principali commesse in portafoglio.

Trending topic

Sistema fiscale

Il sistema fiscale brasiliano è farraginoso e oneroso. Il carico può variare considerevolmente a seconda di fatturato, dimensione di impresa, settore di attività e area geografica. In Brasile ogni anno si impiegano oltre 2.000 ore per sbrigare pratiche e pagamenti, mentre la media dell'area latino-americana è di 340 ore. Le tasse non sono imposte in maniera centralizzata. Esistono infatti oltre 60 tasse primarie a livello federale, statale e municipale, con differenti leggi che regolano la stessa imposta. L'aliquota fiscale sui profitti è del 69% rispetto ad una media dell'area pari al 46,3%. La burocrazia brasiliana, in generale, è molto complessa e per avviare un'attività servono di norma 11 procedure che richiedono mediamente 45 giorni, mentre nell'area questi numeri si riducono a 8 procedure e 30 giorni di tempo. Le società che vogliono operare in loco devono comprendere il sistema fiscale, sia per quanto concerne le diverse imposte sia per quanto riguarda la documentazione, e in una prima fase avvalersi di consulenza specializzata e software specialistici.

Grado di apertura agli scambi

Il Brasile è un'economia relativamente chiusa, con un grado di apertura – misurato dal rapporto tra flussi di commercio estero e Pil – intorno al 25%, in media, negli ultimi cinque anni (45% circa per i Paesi latinoamericani) e una ridotta integrazione nelle catene globali del valore (inferiore al 40%). Tra novembre 2008 e maggio 2016 il Paese ha implementato quasi 300 misure discriminatorie e distorsive del commercio. L'importazione in Brasile di prodotti può essere soggetta a licenza previa o esente. I beni soggetti a controllo necessitano di specifiche documentazioni richieste dagli organi di controllo amministrativo (Mapa, Anvisa, Inmetro, e così via) e hanno la finalità, tra le altre cose, di verificare gli standard sanitari e proteggere l'industria nazionale, come nel caso dei settori agroalimentare, dei derivati del petrolio, degli insetticidi, dei prodotti farmaceutici, armi e cosmetici. Ogni impresa che desidera importare prodotti dovrà essere iscritta nel Registro di Esportatori e Importatori (Rei) della Secex, la Segreteria del Commercio Estero, appartenente al Ministero dello Sviluppo, Industria e Commercio.

Programma di partnership pubblico-privata degli investimenti

Nel 2016 è stato creato il *Programa de Parcerias de Investimentos* (Ppi - Programma di Partnership degli Investimenti), al fine di promuovere gli investimenti nel Paese rendendo più agile la legislazione delle concessioni ai partner privati. Il nuovo programma di concessioni prevede impegni per 45 miliardi di reais (15 miliardi di dollari circa) in oltre 30 progetti nei settori elettrico, oil & gas, reti viarie, porti e aeroporti. Le prime concessioni hanno visto l'assegnazione a tre gruppi europei della gestione di 4 aeroporti (Salvador, Fortaleza, Porto Alegre e Florianopolis) per un valore di 1,2 miliardi di dollari. Al fine di garantire maggiore trasparenza e certezza del diritto sono state definite 10 linee guida. Tra i principali provvedimenti: **1)** tutti i bandi di gara saranno pubblicati in portoghese e inglese, **2)** il termine minimo tra la notifica della gara e la presentazione dell'offerta sarà di 100 giorni, **3)** le concessioni saranno date solo ai progetti che hanno ottenuto la conformità ambientale, **4)** cambierà il modello del finanziamento a medio-lungo termine (si riduce il ruolo della banca pubblica di sviluppo locale, Bndes).



Sudafrica

Le previsioni indicano una contrazione delle esportazioni italiane di beni verso il Sudafrica di circa l'1,7% nell'anno in corso e un ritorno in territorio positivo nel triennio 2018-2020, con una crescita media annua intorno al 2,6%, in linea con la prevista ripresa della crescita economica sudafricana.

Superato un 2017 ancora di difficoltà, la domanda di prodotti italiani dal Sudafrica dovrebbe nuovamente tornare dinamica, in

particolare di mezzi di trasporto (4% in media annua nel 2018-2020), grazie alla centralità del settore *automotive* sudafricano per il mercato domestico e regionale, ma anche di metalli e apparecchi elettrici (la cui crescita media annua è pari, rispettivamente, a 3,6% e 2,4% dal 2018 al 2020), sulla scia del riavvio dei grandi progetti infrastrutturali nel Paese. Interessante la previsione sull'export di servizi, che cresce del 4,8% l'anno dal 2017 al 2020.

Export italiano verso il Sudafrica 2017-2020

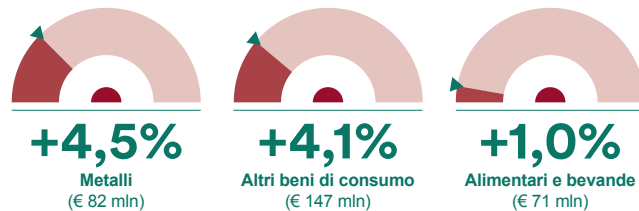
(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€1.600 mln

+1,6%

Variazione percentuale



Import dal mondo



Variazione media annua 2017-2020

Fonte: Eiu



Quota Italia (valore in %)

Fonte: Un Comtrade



E O I : 6 5

I O I : 5 1

Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)



Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*



*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Nel 2016 una società con sede produttiva in Piemonte e un organico di circa 200 persone ha fornito un macchinario monoblocco per imbottigliamento a un'impresa privata operante in Sudafrica. L'esportatore ha richiesto a SACE inizialmente un intervento a copertura del rischio di mancato pagamento del macchinario, fornito con una dilazione di pagamento su 48 mesi. Successivamente la società ha richiesto a SACE anche lo sconto pro soluto del credito ancora in essere, migliorando di conseguenza la propria liquidità. L'operazione ha permesso alla società italiana di rafforzare la sua proiezione sui mercati esteri, verso cui realizza circa l'80% del suo fatturato complessivo, senza pesare sui propri conti.



Trending topic

Zone Economiche Speciali

Il Sudafrica punta a incentivare le Zone Economiche Speciali (Zes) come strumento di attrazione degli investimenti esteri, aumento dell'occupazione e miglioramento dello stato delle infrastrutture nazionali. **Le aziende che si installano nelle Zes sudafricane possono beneficiare di diversi incentivi**, ad esempio sono sottoposte al pagamento di una imposta agevolata sui redditi d'impresa (al 15%) e sui costi per il personale impiegato, oppure possono beneficiare di facilitazioni nella concessione di licenze edilizie. Ad aprile 2017 è stata inaugurata una nuova Zes, a Maluti-A-Phofung, nella parte nord-orientale del Free State al confine con il Lesotho. Nata per decongestionare le attività nel porto di Durban, la nuova Zes si estende su oltre mille ettari ed è dedicata principalmente ai settori dell'agricoltura e *agroprocessing*, automobilistico e della logistica. La nuova Zes si aggiunge alle 5 già operative nel Paese: Saldanha Bay nel Western Cape, Dube Trade Port e Richards Bay nel KwaZulu-Natal, East London e Coega nel Eastern Cape.

Settore *automotive* e componentistica

Il Sudafrica vanta la più importante piattaforma produttiva e di assemblaggio di veicoli del continente. L'*automotive* rappresenta il secondo settore di esportazione, con 145 milioni di euro nel 2016. Non a caso le principali case automobilistiche straniere sono presenti nel Paese con impianti di produzione e assemblaggio per l'intero mercato mondiale. Anche le imprese italiane possono approfittare del mercato sudafricano per scalare posizioni tra i *competitor*. L'Italia occupa l'11° posto al mondo tra gli esportatori di auto e carrozzerie, il 19° per le apparecchiature elettriche per il settore e il 9° posto al mondo per export di altra componentistica. Ad esempio, l'italiana Iveco/Cnh è in Sudafrica, con un nuovo impianto di assemblaggio di veicoli commerciali, in grado di produrre ogni anno circa 5 mila nuovi camion e bus. Anche la Magnetto Automotive (Gruppo Cln), specializzata nella produzione e assemblaggio di parti strutturali, componenti, sottogruppi e moduli in acciaio, serve tutti i principali produttori in Sudafrica con sette impianti dislocati nel Paese.

Energia sostenibile

Secondo il nuovo studio di Banca Mondiale "Regulatory Indicators for Sustainable Energy", il Sudafrica è tra i Paesi emergenti con valide politiche in materia di accesso all'energia, utilizzo di rinnovabili ed efficienza energetica. Nel continente meno elettrificato del pianeta, con oltre 600 milioni di persone senza accesso all'elettricità, **il Sudafrica è riuscito negli ultimi dieci anni ad aumentare il tasso di elettrificazione dal 43% al 76%** grazie a una massiccia pianificazione delle infrastrutture di rete. Nonostante i progressi, il Sudafrica continua a registrare un deficit energetico che può tradursi in vantaggiose **opportunità di business nel settore dell'energia sostenibile** grazie anche agli annunciati 18 miliardi di dollari di investimenti pubblici in infrastrutture energetiche nei prossimi anni e a un quadro normativo incentivante. La crescente partecipazione di diverse società italiane (Egp, Building Energy, Terni Energia, Enertronica) al Programma nazionale di sviluppo Reipp testimonia le elevate opportunità del settore in questo Paese.



Indonesia

L'Indonesia, l'economia di maggiori dimensioni tra gli Asean, importa dall'Italia meccanica strumentale (quasi il 50% dei 1.159 milioni di euro totali), ma la seconda voce è la chimica (principalmente prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati) per cui le previsioni indicano una crescita di quasi il 10% annuo, fino al 2020.

Tra gli altri prodotti italiani richiesti ci sono gli apparecchi elettrici (motori, generatori

e trasformatori, nonché apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità) e i mezzi di trasporto (in particolare autoveicoli e parti e accessori).



Settori di opportunità
(crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a.
2017-2020 | Valore 2016
(USD, mld)

13,2% 16
Energia

13,1% 302
Infrastrutture e costruzioni

11,3% 165
Alimentari e bevande

11,2% 9
Meccanica Strumentale

11,1% 23
Automotive e componentistica

4,2% 92
Estrattiva

Export italiano verso l'Indonesia 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

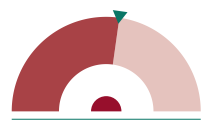
Totale beni esportati nel 2016

€1.159 mln



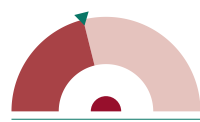
+5,8%

Variazione percentuale



+9,8%

Chimica
(€ 212 mln)



+7,6%

Apparecchi elettrici
(€ 51 mln)



+6,5%

Mezzi di trasporto
(€ 35 mln)

Import dal mondo



+7,0%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



1,0

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

72 (66)
Imprese estere partecipate

5mila (3mila)
Addetti delle imprese estere

€1,1 mld (€433 mln)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Il segmento del trasporto navale è particolarmente importante per l'economia indonesiana perché legato al settore minerario che è un driver importante di crescita del Pil e dell'export. Sul mercato indonesiano è attivo un grande gruppo italiano, operativo in 13 Paesi nella fornitura di servizi integrati per l'approvvigionamento delle materie prime (in particolare carbone) per l'industria siderurgica ed energetica, che consolida un fatturato di circa 700 milioni di euro, occupa quasi 1.000 dipendenti e ha sede in Lombardia. Nel 2016 SACE ha garantito parzialmente un finanziamento pari a circa 58 milioni di euro, erogato da istituti bancari europei che ha consentito all'azienda di espandere il proprio business in Indonesia tramite l'acquisto di quattro navi Fts (Floating transfer station) destinate al trasbordo del carbone dalle miniere dell'East Kalimantan (Borneo) a grandi navi oceaniche in rada, per conto di PT Berau Coal, quinto produttore ed esportatore di carbone in Indonesia.



Trending topic

Infrastrutture

La geografia del Paese, con 6.000 isole abitate e 250 milioni di persone, impone un **investimento significativo nello sviluppo infrastrutturale, specialmente per le vie di trasporto**. Strade, ferrovie, *facilities* navali e aeronautiche, fondamentali non solo per la mobilità della popolazione, ma soprattutto perché includono la logistica necessaria all'industria mineraria. Oggi la carenza infrastrutturale è un ostacolo allo sviluppo omogeneo del Paese. Gli investimenti si concentrano, infatti, nell'isola di Java e nell'area di Jakarta. Il governo stanziava per il miglioramento infrastrutturale quasi 26 miliardi di dollari per il 2017 (23 miliardi nel 2016 e 15 nel 2015). Permangono alcuni ostacoli per le imprese che vogliono investire come un *framework* normativo incerto, *policy* governative soggette a cambi di direzione, processi di *procurement* non sempre trasparenti, progetti in carico a imprese statali e che spesso non hanno le capacità manageriali necessarie per portare a termine questi compiti.

Automotive e componentistica

Jakarta ospita il più grande Vespa Club del mondo. Il settore *automotive* ha registrato una crescita importante negli ultimi anni: nel 2015 si sono prodotti 8,2 milioni di motocicli e circa 1,2 milioni di autoveicoli e si prevede che nel 2025 si possa arrivare a una produzione di più di 3 milioni di autoveicoli e quasi 9 milioni di due ruote, per la quasi totalità destinate al mercato domestico. Il settore è dominato dall'industria giapponese (Toyota, Honda per citarne alcune) mentre tra le imprese italiane si segnala la presenza di Iveco, ma **nel settore della componentistica si possono trovare opportunità importanti**. La competitività del costo del lavoro e le prospettive di crescita del mercato fanno sì che l'Indonesia possa proporsi come polo alternativo a quello esistente in Thailandia, sebbene il settore soffra di uno "svantaggio tecnologico" che potrebbe essere colmato attraverso l'importazione di macchinari e tecnologie più avanzate che consentirebbero di raggiungere gli standard di qualità ricercati dai consumatori locali.

Asean sulla via di un mercato unico

Il sistema doganale indonesiano si conforma alle regole del Omc, ma si caratterizza per lungaggini burocratiche e per un'estesa applicazione della tassa sui beni di lusso che viene applicata sulla gran parte dei beni di consumo (non solo sul lusso come da noi concepito). L'ingresso sul mercato indonesiano risulta quindi oneroso per questa tipologia di beni, specialmente per alcolici e prodotti alimentari. I 10 membri aderenti all'Asean hanno siglato nel 2015 un accordo finalizzato alla creazione di un mercato unico (*Asean Economic Community*) che permetta una libera circolazione di merci esenti da dazi. L'ingresso in un qualsiasi mercato di quelli aderenti all'Aec permette quindi di essere presenti in altri mercati a costi relativamente contenuti. Un'attività di questo tipo viene svolta ad esempio da Piaggio che serve il mercato indonesiano tramite la produzione in Vietnam.



Vietnam

Le esportazioni italiane verso il Vietnam sono aumentate del 18% l'anno nell'ultimo triennio e oggi superano il miliardo di euro, pari allo 0,25% dell'export italiano complessivo. Un dato ancora al di sotto del potenziale, per un Paese il cui import a livello globale dovrebbe crescere del 16,5% nel periodo 2017-2020. Nonostante una lieve flessione nel 2016 (-4,3% dopo il +49% del 2015) le prospettive rimangono quindi decisamente positive: +5,7% nel 2017 e +6,8%

l'anno per il triennio 2018-2020. Continueranno a seguire un trend sicuramente positivo i beni di consumo (+15,5% nel 2016 e in crescita del 10% circa all'anno fino al 2020), mentre è ragionevole attendersi una ripartenza dei beni intermedi e di investimento (-7,8% e -14,2% rispettivamente nel 2016) che rappresentano il 60% circa delle nostre esportazioni, ma rimangono ancora al di sotto di Paesi vicini come Malaysia e Thailandia su cui le stime sono più prudenti.

Export italiano verso il Vietnam 2017-2020

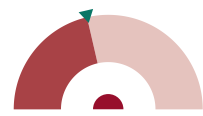
(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€1.046 mln

+6,5%

Variazione percentuale



+7,7%

Apparecchi elettrici
(€ 64 mln)



+4,0%

Meccanica strumentale
(€ 346 mln)



+1,7%

Chimica
(€ 105 mln)

Import dal mondo



+16,5%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



0,9

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade



Settori di opportunità

(crescita del fatturato, fonte Ihs)

	Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
Energia	10,8%	11
Infrastrutture e costruzioni	10,4%	24
Arredamento	8,3%	7
Meccanica Strumentale	8%	3
Tessile e abbigliamento	7,7%	39
Elettronica	8,1%	42

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

40 (33)
Imprese estere partecipate

3mila (3mila)
Addetti delle imprese estere

€757 mln (€721 mln)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Vietnam Airlines, compagnia di bandiera posseduta dallo Stato vietnamita, che copre una quota del 70% del mercato domestico, aveva avviato una strategia di espansione della propria flotta. Con una copertura assicurativa del 50% della fornitura, SACE ha garantito il finanziamento concesso alla compagnia di bandiera vietnamita per l'acquisto di sei aerei di linea regionale per trasporto passeggeri (per un valore complessivo del contratto di 123 milioni di dollari).

Trending topic

Free Trade Agreement con l'Unione Europea

A gennaio 2016 è stato presentato il nuovo Accordo di Libero scambio tra Vietnam e Ue, primo di questo tipo tra Ue e un Paese emergente. L'accordo, che entrerà in vigore nel 2018, prevede l'abbattimento dei dazi doganali sul 99% dei prodotti commercializzati. L'Ue ha tempo sette anni per adeguarsi al testo dell'accordo, il Vietnam dieci; al momento dell'entrata in vigore sarà eliminato comunque il 65% delle barriere tariffarie. Si apre un'interessante prospettiva per le imprese italiane: con l'entrata in vigore del trattato saranno esenti da dazi tutti i beni tessili e il 75% dei macchinari. Mentre, alimentari e alcolici, oggi soggetti a una barriera tariffaria del 50%, dovranno attendere sette anni. Il Vietnam beneficerà, inoltre, della crescente integrazione regionale, determinata dalla conclusione di vari accordi di libero scambio e dall'adesione all'**Asean Economic Community** che istituisce un'area *free trade* tra i 10 Paesi membri dell'Asean e rende il Vietnam tra i più importanti *hub* per la produzione ed esportazione nel mercato del Sud-est asiatico.

Costruzioni

Il processo di urbanizzazione, l'aumento del turismo e la nuova normativa che consente la compravendita d'immobili da parte di cittadini stranieri aprono nuove opportunità di espansione per il settore immobiliare: il Ministero delle Costruzioni vietnamita stima in 100 milioni di metri quadri il fabbisogno abitativo aggiuntivo al 2020. I piani di sviluppo che guidano la crescita del Paese identificano opere che il governo potrà realizzare in collaborazione con i privati, prevedendo investimenti per 170 miliardi di dollari, per metà finanziati da fondi pubblici. Tra le priorità del piano: l'estensione e sviluppo di reti stradali e ferroviarie, di infrastrutture portuali e aeroportuali, del trasporto metropolitano, delle reti di distribuzione elettrica ed idrica, del trattamento dei rifiuti. La partecipazione dei privati è disciplinata da un decreto del 2015, frutto della consultazione tra autorità governativa, Banca Mondiale e Banca Asiatica di Sviluppo, che aggiorna la cornice giuridica dello schema Ppp e amplia i settori di applicazione. Tuttavia, la disponibilità di valuta forte resta una criticità, considerando che il trasferimento all'estero rimane soggetto ad autorizzazione da parte della Banca Centrale Vietnamita.

Arredamento

Direttamente connesso allo sviluppo del settore immobiliare e del turismo è il comparto manifatturiero dei mobili e dei complementi di arredo. Nelle grandi metropoli, le migliori condizioni di vita ne hanno di fatto alimentato il trend di crescita, portando le richieste di spazio abitativo pro capite ad ampliarsi in pochi anni da 10 a 17 metri quadri, e trascinando di conseguenza la richiesta di design e di prodotti Made in Italy. Analogamente, il settore è cresciuto anche localmente con quasi 3.000 imprese attive; gran parte degli impianti produttivi sono localizzati nel sud del Paese e producono per lo più mobili ed elementi decorativi in legno. La produttività ha tuttavia margini di crescita, per cui molte aziende dipendono dall'import di macchinari e attrezzature che possono migliorare la catena di produzione e aumentare il valore aggiunto dei prodotti, considerato che il Vietnam è il sesto esportatore al mondo di mobili. Crescono le aziende che avviano collaborazioni con partner vietnamiti (in particolare per gli arredi cucina e bagno), prevedendo in alcuni casi il perfezionamento del prodotto finito in loco.



Qatar

Nel 2016 l'export italiano verso il Qatar ha registrato una contrazione superiore all'8%, in linea con la tendenza regionale. La spesa in investimenti pubblici e sulle grandi opere infrastrutturali, legate anche ai Mondiali di calcio 2022, sosterrà la ripresa.

Questa è riscontrabile nei dati previsionali, con una crescita dell'1,5% attesa nel 2017 e un ulteriore incremento previsto nel triennio successivo. In particolare, a trainare la ripresa del Made

in Italy saranno proprio i beni di investimento (mezzi di trasporto e apparecchi elettrici in particolare), oltre che la ripresa della domanda in beni di consumo. Tra questi spicca la dinamica del tessile, mantentosi in crescita anche nel 2016, nonostante la dinamica generale discendente e previsto in crescita a tassi vicini al 5% nel prossimo quadriennio.



E O I : 6 4

I O I : 5 1

Settori di opportunità (crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a.
2017-2020 | Valore 2016
(USD, mld)

14,1% 36
Infrastrutture
e costruzioni

11,4% 3
Elettricità

11,2% 2
Ho.re.ca.

7,8% 4
Mezzi di trasporto

7,6% 12
Metalli

6,7% 3
Meccanica
Strumentale

Export italiano verso il Qatar 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati
nel 2016

€905 mln



+3,1%

Variazione percentuale



+4,8%

Tessile e abbigliamento
(€ 80 mln)



+4,7%

Mezzi di trasporto
(€ 75 mln)



+3,6%

Apparecchi elettrici
(€ 76 mln)

Import dal mondo



+11,1%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



4,4

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Presenza italiana nel Paese (2014, fonte Ice)*

20 (5)
Imprese estere partecipate

778 (66)
Addetti delle imprese estere

€59 mln (€5 mln)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un gruppo lombardo attivo nella progettazione, produzione e commercializzazione di tecnologie e soluzioni integrate nel settore delle costruzioni, con 700 dipendenti in tutto il mondo e un fatturato annuo superiore ai 100 milioni di euro, ha beneficiato delle garanzie di SACE sul credito concesso a una controparte qatarina per la fornitura di macchine scavatrici e accessori per un valore superiore ai 5 milioni di euro. La copertura di SACE ha consentito di dilazionare il pagamento della fornitura coprendo l'esportatore italiano dai rischi di insolvenza per motivi commerciali e politici e offrendo all'acquirente qatarino termini di pagamento più competitivi.



Trending topic

World Cup

Il Qatar ospiterà nel 2022 i Mondiali di calcio, la prima edizione in Medio Oriente. Il valore dei progetti riguardanti i soli impianti sportivi è stimato tra gli 8 e i 10 miliardi di dollari, ma considerando tutte le opere infrastrutturali legate all'evento, il totale dei progetti in corso di realizzazione aumenta fino a 200 miliardi. In termini pro-capite un valore equivalente a 100.000 dollari per ogni cittadino qatarino. La realizzazione degli impianti e delle infrastrutture connesse incrementerà la domanda per forniture e sub-forniture che vanno dagli spazi verdi (tra cui 2.500 Km² di manto erboso per i campi da gioco, 9.200 alberi e 324.000 arbusti decorativi) al controllo agli accessi (più di 1.500 tornelli; circa 50 km di recinzioni; 16.000 telecamere di sorveglianza), dai sistemi idraulici (1.400 Km di tubature) agli impianti sanitari (9.800 toilettes, 3.500 lavabi, 4.800 orinatoi) ai sistemi di comunicazione (2.300 Km di fibre ottiche e cavi ethernet).

Manateq

È il soggetto pubblico incaricato dello sviluppo delle *Special Economic Zone* nel Paese. Creato nel 2011, ha il compito di provvedere allo sviluppo di infrastrutture, servizi e politiche per la formazione di un tessuto di Pmi locali, percepito come driver fondamentale per raggiungere gli obiettivi di diversificazione economica. Sotto la gestione di Manateq sono in corso di sviluppo le *Special Economic Zone* di Ras Bufontas (dedicata all'industria IT, delle comunicazioni, energia, trasporti e logistica), Um Alhoul (focalizzata sull'industria leggera, la trasformazione alimentare, logistica e servizi per il commercio) e Al Karaana (con un focus su materiali da costruzione, meccanica strumentale). I lavori per le prime due sono già avviati, mentre lo sviluppo di Al Karaana inizierà il prossimo anno.

Normativa IDE

Gli investimenti esteri sono regolati dalla Foreign Capital Investment in Economic Activities Law. Vi sono limiti nelle forme societarie costituibili e nei settori di attività in cui gli investitori esteri possono operare. Ad esempio, è possibile costituire una *branch* temporanea se sottostante vi è un'attività di rilevanza pubblica che nella prassi si traduce in commesse con enti pubblici o para-pubblici. Per i servizi di ingegneria è invece prevista la forma della International Engineering Consultancy Office (Ieco), una *branch* al 100% di proprietà estera, cui è consentito prestare servizi di ingegneria su più contratti e senza limiti temporali definiti. In Qatar vale il requisito del socio locale al 51%, ma vi sono "settori prioritari" in cui è consentita la proprietà straniera fino al 100% (tra questi: consulenza, *information technology*, agricoltura, manifattura, salute, turismo, energia e *mining*). La violazione della normativa sugli investimenti esteri è perseguibile penalmente.



Perù

Le previsioni indicano una crescita per le esportazioni italiane di beni di circa il 3,4% nel periodo 2017-2020. Il Paese ha in programma investimenti nel settore energetico, in progetti di generazione di energia elettrica, trasmissione e lavori di elettrificazione delle zone rurali e il potenziamento di alcune infrastrutture viarie, che favoriranno la domanda di meccanica strumentale italiana (+3,6% in media annua nel periodo 2017-2020) e apparecchi

elettrici (+4,4%).

L'aumento del potere d'acquisto della popolazione negli ultimi anni ha portato a una più sofisticata domanda soprattutto nel settore alimentare (vino, spumanti, formaggio, pasta) che vedrà le nostre esportazioni di alimentare e bevande crescere del 2,4% nel periodo di previsione.



E O I : 6 9

I O I : 6 6

Settori di opportunità (crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a.
2017-2020 | Valore 2016
(USD, mld)

6,8% 23
Estrattiva

6,2% 27
Infrastrutture
e costruzioni

4,9% 34
Metalli

4,8% 5
Chimica

4,2% 11
Trasformazione
alimentare

2,3% 7
Elettronica

Export italiano verso il Perù 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati
nel 2016

€541 mln



+3,4%

Variazione percentuale



+4,4%

Apparecchi elettrici
(€ 43 mln)



+3,6%

Meccanica strumentale
(€ 247 mln)



+2,4%

Alimentare e bevande
(€ 8 mln)

Import dal mondo



+5,3%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



2,1

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Presenza italiana nel Paese

(2014, fonte Ice)*

66 (52)
Imprese estere partecipate

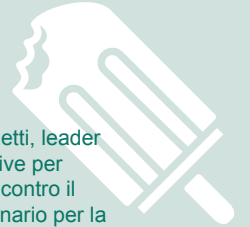
5mila (4mila)
Addetti delle imprese estere

€3 mld (€2 mld)
Fatturato delle imprese estere

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Case study

Un'azienda lombarda, con un fatturato che supera i 13 milioni di euro e oltre 50 addetti, leader nella produzione e commercializzazione di gelato, specializzata in soluzioni innovative per esigenze sia di piccoli produttori artigianali sia industriali, si è assicurata con SACE contro il rischio di mancato pagamento della controparte locale, per la fornitura di un macchinario per la produzione di gelato in Perù.



Trending topic

Il sistema degli appalti pubblici

La partecipazione a gare pubbliche prevede l'iscrizione nel registro nazionale dei fornitori delle ditte interessate (*Registro Nacional de Proveedores*), le quali devono anche provvedere a ogni successiva modifica (ampliamento della loro capacità contrattuale, diversificazione della loro capacità operativa, rinnovo dell'iscrizione e così via) dello status acquisito con questa registrazione, che è obbligatoria per Consulenti e *Contractor* nazionali ed esteri domiciliati o non in Perù. Ci sono due tipologie di registrazione: 1) esecutore e/o consulente di opere pubbliche; 2) fornitore di beni e servizi per lo Stato peruviano. Il processo d'iscrizione inizia con una valutazione dei requisiti legali a cui segue una valutazione contabile che ha lo scopo di verificare la capacità economica dell'impresa cui è stato assegnato il contratto. La procedura si conclude con la valutazione tecnica che considera 1) la capacità massima di contrattazione (capacità di eseguire contratti fino ad un determinato ammontare di dollari) e 2) nel caso di consulenti, quale sia la specializzazione e i relativi campi di attività.

Tutela degli investitori stranieri

Il Perù è considerato uno dei Paesi al mondo con la maggiore apertura agli investimenti (lo stock di investimenti esteri in entrata rappresentano circa il 45% del Pil). **Gli investitori stranieri possono operare nel Paese senza autorizzazione preventiva** e gli unici settori soggetti a restrizioni sono limitati al trasporto aereo e marittimo, alla sicurezza nazionale e alla produzione di armi. Il governo garantisce stabilità legale e certezza del diritto (mediante i cosiddetti *legal stability agreement* firmati dall'ente pubblico Proinversión) con riguardo alla tassazione dei redditi e alla distribuzione dei dividendi. In cambio, gli investitori stranieri devono rispettare alcuni criteri, tra cui investire nel Paese per più di 2 anni e per importi minimi di 10 milioni di dollari nel settore estrattivo o degli idrocarburi, oppure 5 milioni di dollari negli altri casi. Non sono presenti restrizioni al rimpatrio dei profitti, trasferimento internazionale di capitali o limitazioni al trasferimento e convertibilità della valuta.

Parchi industriali e zone franche

Per dare impulso agli investimenti privati e allo sviluppo tecnologico, promuovere la competitività e lo sviluppo dell'attività economica, lo Stato ha creato i Ceticos (Centri di Esportazione, Trasformazione, Industria, Commercio e Servizi), recentemente rinominati Zed (*Zonas Especiales de Desarrollo*), nelle zone di Ilo-Matarani-Tacna nella parte sud del Perù, e Païta a nord. L'incentivo principale dei Ceticos consiste nell'esenzione tributaria per 15 anni dal momento della prima esportazione di beni o servizi. Le imprese perdono questo beneficio quando realizzano la prima vendita di beni o servizi a consumatori o utenti nazionali. L'ingresso della merce dai Ceticos al Paese è considerata, in questo caso, come un'importazione. La quota minima di export del totale della propria produzione deve superare il 92%. Il permanere dei benefici in queste aree sarà assicurato fino al 2042, in particolare, è anche prevista l'esenzione dal pagamento dell'Iva, della *Selective Consumption or Luxury Tax* (Isc) e della *Municipal Promotion Tax* (Ipm).



Kenya

Rispecchiando la dinamicità dell'economia keniana, le previsioni indicano un rafforzamento delle esportazioni italiane di beni verso il Paese di circa il 5,7% nell'anno in corso e del 6,5% nel triennio 2018-2020. La diversificata struttura economica del Paese traina la domanda di beni italiani in diversi segmenti, in particolare di beni intermedi come gomma e plastica (9,9% l'anno nell'orizzonte previsivo) e chimica (7,7%), collegati allo sviluppo

del settore delle infrastrutture e costruzioni. Positiva anche la domanda di meccanica strumentale (4%), impiegata nello sviluppo dell'*agroprocessing* e del *packaging* per aumentare il valore aggiunto della produzione locale di generi alimentari e floricoltura.



E O I : 6 5

I O I : 5 4

Settori di opportunità (crescita del fatturato, fonte Ihs)

Var.% m.a. 2017-2020	Valore 2016 (USD, mld)
-------------------------	---------------------------

	9,6%	7	Infrastrutture e costruzioni
--	------	---	-------------------------------------

	9,2%	1	Energia
--	------	---	----------------

	7,7%	11	Alimentari e bevande
--	------	----	-----------------------------

	7,6%	1	Ho.re.ca.
--	------	---	------------------

	6,1%	17	Agricoltura
--	------	----	--------------------

	6,0%	1	Tessile e abbigliamento
--	------	---	--------------------------------

Presenza italiana nel Paese (2014, fonte Ice)*

	5 (5)	Imprese estere partecipate
--	-------	----------------------------

	74 (74)	Addetti delle imprese estere
--	---------	------------------------------

	€19 mln (€19 mln)	Fatturato delle imprese estere
--	-------------------	--------------------------------

*Tra parentesi i dati delle partecipazioni di controllo

Export italiano verso il Kenya 2017-2020

(principali settori; var. % media annua e valori 2016) Fonte: SACE, Istat

Totale beni esportati nel 2016

€211 mln



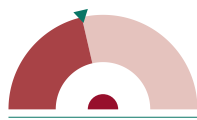
+6,3%

Variazione percentuale



+9,9%

Gomma e plastica
(€ 5 mln)



+7,7%

Chimica
(€ 21 mln)



+4,0%

Meccanica strumentale
(€ 78 mln)

Import dal mondo



+5,9%

Variazione media annua
2017-2020

Fonte: Eiu



1,4

Quota Italia
(valore in %)

Fonte: Un Comtrade

Case study

Nel corso del 2016 una società di costruzioni con sede in Emilia Romagna, con un fatturato di circa 1,2 miliardi di euro e circa 8mila dipendenti, ha firmato con la keniana Kerio Valley Development Authority due contratti relativi alla costruzione di due dighe e dei relativi impianti di trattamento delle acque e delle condotte idriche nelle aree limitrofe. I progetti rientrano tra le priorità di *Vision 2030*, l'agenda strategica sviluppata dal governo keniano per indirizzare gli investimenti pubblici verso obiettivi prioritari come la creazione di una rete adeguata di infrastrutture per trasporti, energia e accessibilità all'acqua potabile. L'operazione ha permesso il consolidamento della società italiana sui mercati esteri – dove realizza circa il 60% del fatturato – e in particolare in Africa Subsahariana. Il finanziamento di circa 450 milioni di euro è stato messo a disposizione da alcune banche italiane e parzialmente garantito da SACE. La società ha così potuto offrire al committente keniano migliori condizioni di pagamento.

Trending topic

Infrastrutture, costruzioni e urbanizzazione

Le prospettive per infrastrutture e costruzioni in Africa sono le più positive tra le aree emergenti: secondo uno studio Cresme, la crescita media annua attesa nel periodo 2016-2020 nei Paesi africani supera il 5%, un dato da comparare con il 3,2% atteso per l'Asia e il 3,7% per l'America settentrionale. Nel periodo 2012-2014 il Kenya ha rappresentato la quarta destinazione per numero di commesse dopo Sudafrica, Nigeria ed Etiopia. Oltre alle grandi infrastrutture dell'energia e dei trasporti, **riveste un'importanza crescente il settore dei servizi e delle costruzioni residenziali e commerciali**, collegate alla rapida urbanizzazione del Kenya. Basti pensare che solo dieci anni fa Nairobi contava 2 milioni di abitanti, mentre adesso ne ospita oltre 3,5 milioni, di cui oltre il 60% vive in *slum* con inadeguata fornitura di servizi. Lo sviluppo di questi settori si tradurrà in **opportunità di business per le imprese italiane** che puntano a diversificare la propria operatività in mercati dinamici e promettenti.

Tassi di interesse

Il Parlamento keniano ha introdotto una nuova legge che prevede controlli sui tassi di interesse applicabili dalle banche a prestiti e depositi. L'obiettivo della misura era di ridurre il costo dei prestiti e aumentare il rendimento sui risparmi, ma ha innescato effetti negativi inattesi. Ha comportato, infatti, una riduzione della disponibilità di finanziamenti, la crescita del credito è passata complessivamente dal 20,8% del 2015 al 6,4% nel 2016 e segna un +4% a febbraio 2017. Parallelamente, si prevede una diminuzione della redditività delle banche, meno in grado di compensare il calo di attività con una maggiore interazione con il governo o le grandi imprese keniane. Tali fattori comportano due possibili implicazioni per chi vuole operare nel Paese: diventa fondamentale **accompagnare l'offerta tecnico-commerciale con una proposta di finanziamento dall'Italia, e al tempo stesso si rende necessaria un'accorta strategia di selezione delle banche keniane** con le quali banche e imprese italiane puntano a fare business.

Elezioni

Le imprese già operative o in procinto di entrare nel mercato keniano possono riscontrare **ritardi nella propria attività di business in vista dell'approssimarsi delle elezioni presidenziali** e dei suoi impatti sull'agenda di governo relativa ai piani di sviluppo e ai programmi di riforma del Paese. L'esito delle consultazioni previste ad agosto 2017 dovrebbe registrare, come previsto dai sondaggi, la riconferma dell'attuale presidente Kenyatta. Al di là del risultato, le elezioni rivestono una rilevanza cruciale sotto due aspetti. In primo luogo è **verosimile un aumento dell'instabilità politico-sociale a ridosso delle consultazioni**, in considerazione di una possibile contestazione del risultato da parte delle opposizioni e delle difficoltà del partito Jubilee di Kenyatta nel formare una solida coalizione di governo, a detrimento di una continuità politico-economica. Inoltre, le elezioni potranno avere effetti sulla situazione economico-finanziaria del Kenya, in particolare in termini di indebolimento dello scellino keniano o di aumento della spesa pubblica.

3.2 L'esperienza delle imprese che abbiamo incontrato

Anche quest'anno abbiamo voluto raccogliere il punto di vista delle aziende, confrontando le loro esperienze nei 15 mercati ad alto potenziale. Le imprese coinvolte hanno confermato grande

attenzione, oltre che a destinazioni-chiave per le nostre vendite (Brasile, Russia, Stati Uniti), anche a nuove geografie non eccessivamente rischiose e oggi poco presidiate.



Brasile – Infrastrutture

Elementi positivi

Facile entrare con lavori di piccolo taglio e/o in situazioni di urgenza in un contesto di indebolimento della concorrenza locale e di approccio più rigido contro la corruzione. Cultura, tessuto industriale simile a quello italiano. Reti di impresa apprezzate.

Punti di attenzione

Strascichi del sistema corruttivo, crisi politica e possibile modifica delle normative con processi lunghi e dall'esito incerto.



Vietnam – Meccanica

Elementi positivi

Programmi di sviluppo pubblico che facilitano il ricorso alla finanza locale. Riluttanza ad acquistare macchinari cinesi per motivi geopolitici, quindi ridotta competizione di prezzo rispetto ad altri Paesi dell'area.

Punti di attenzione

Mercato ancora poco regolamentato, possibile introduzione di barriere non tariffarie alle importazioni, ad esempio dopo "mucca pazza". L'*escamotage* utilizzato dalle imprese è stato il ricorso a un codice merceologico diverso per le importazioni.



Perù – Energie rinnovabili

Elementi positivi

Risoluzione efficace e tempestiva delle controversie attraverso un arbitrato locale nel caso di una possibile revoca della commessa da parte di enti pubblici, senza ricorso ad arbitri internazionali. Contrattualistica in linea con gli standard.

Punti di attenzione

Preferibile farsi accompagnare da istituzioni e/o partner finanziari. Elevata dispersione dell'energia elettrica nel passaggio dal grande impianto fisso all'utente.



Indonesia – Beni di consumo

Elementi positivi

Ottime potenzialità demografiche e infrastrutturali. Posizione geografica.

Punti di attenzione

Barriere non tariffarie elevate sia sul settore sia sull'origine della merce (meglio se Stati Uniti, Australia, Nuova Zelanda). Possibili periodi di stallo delle trattative commerciali. Difficoltà a costituire società in loco, pertanto diventa preferibile operare tramite agenti.



India – Meccanica

Elementi positivi

Disponibilità di capitale umano, avanzamento tecnologico, ottime prospettive di crescita della domanda.

Punti di attenzione

L'estrema integrazione verticale di alcuni colossi rende difficile recuperare anche singoli pezzi come viti e bulloni, perché chi li adopera solitamente fa parte del medesimo gruppo che li produce per quello scopo. Grande attenzione al prezzo, difficoltà di intermediazione e nel raggiungere il *management*.

Appendice

Il modello del commercio italiano (Itrade)

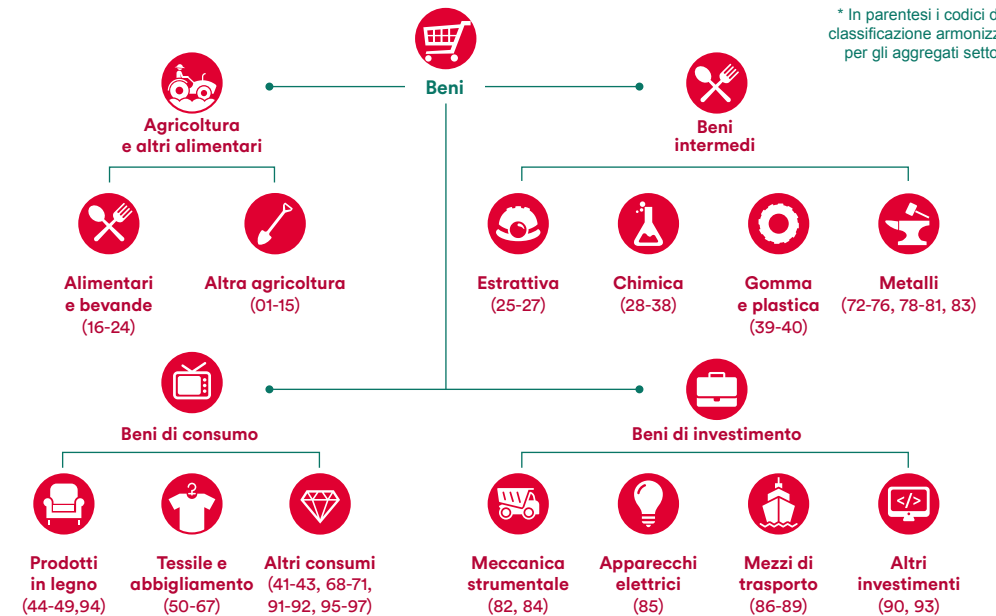
Il modello del commercio italiano (Itrade) è un modello bilaterale-settoriale che permette di esaminare gli andamenti e i fattori chiave che caratterizzano la performance delle esportazioni italiane. È basato sul modello economia globale (Gem) di Oxford Economics (Oe). Il Gem è un modello macroeconomico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



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	2016	Istat
Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il Paese <i>nota 1</i>	2013 / 2020	Istat e previsioni Oxford Economics
Concentrazione delle importazioni del Paese <i>nota 2</i>	Ultimo disponibile	Nazioni Unite
Quota dell'Italia sull'import del Paese <i>nota 3</i>	Ultimo disponibile per il Paese	Un Comtrade

→ Note:

1. Il tasso di crescita medio dell'export italiano considerato è:
I) fino al 2020 per le destinazioni di cui SACE dispone di previsioni (68 Paesi, inclusi nel Rapporto Export);
II) fino al 2016 per i restanti Paesi.
2. La variabile in esame è il *Partner concentration of trade* (dato sull'import) delle Nazioni Unite.
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.



Investment Opportunity Index

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

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Presenza italiana nel Paese	2014	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil <i>nota 4</i>	2007 e 2015	Unctad
Rischi politici SACE	2017	SACE
Ease of Doing Business <i>nota 5</i>	2017	Banca Mondiale
Prospettive economiche <i>nota 6</i>	2017 - 2020	Fmi
Bilateral Investment Treaties <i>nota 7</i>	-	Unctad

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

Financial Secrecy Index <i>nota 8</i>	Ultimo disponibile	Tax Justice Network
Pil nominale <i>nota 9</i>	2017	Fmi

→ Note:

4. Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2007 e 2015).

5. Le variabili in esame sono:

- I) *Starting a business;*
- II) *Dealing with construction permits;*
- III) *Protecting minority investors;*
- IV) *Enforcing contracts;*
- V) *Resolving insolvency;*
- VI) *Profit tax (% of profit).*

6. Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2017 e il 2020.

7. Assegniamo punteggio massimo ai Paesi che hanno in vigore un accordo con l'Italia.

8. 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 65.

9. 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.

Art direction & graphic design:

Bellissimo / Luca Ballarini
bellissimo1998.com

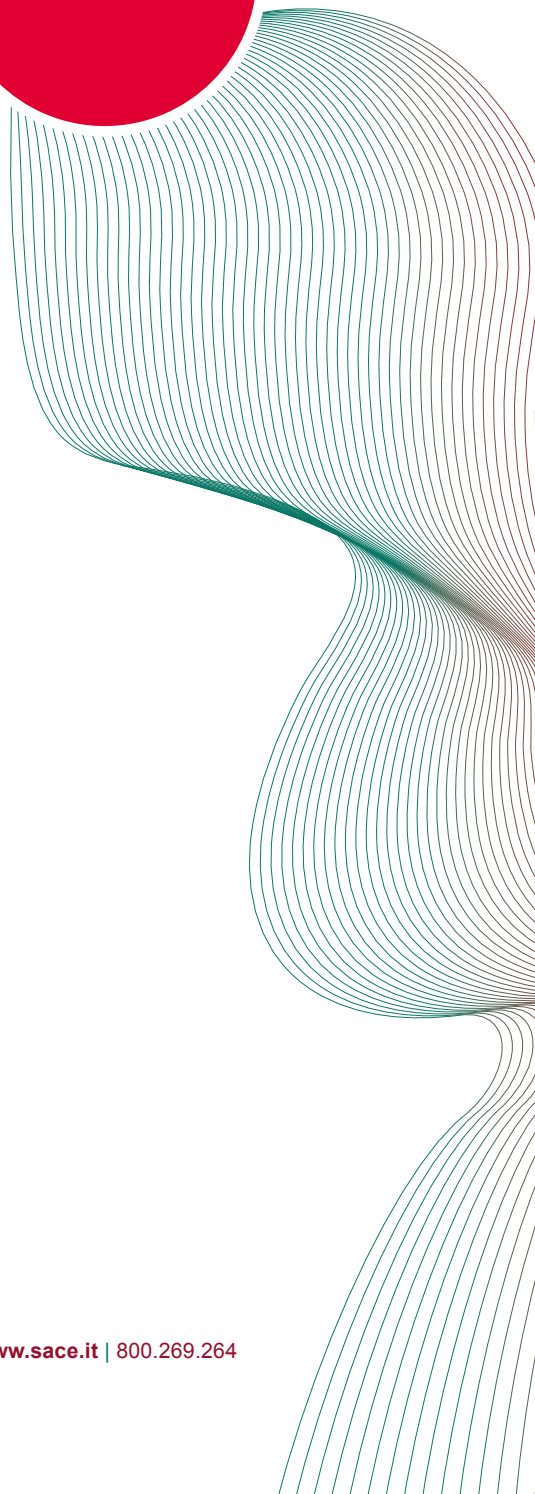
Disclaimer

Il Rapporto Export è una pubblicazione periodica di SACE 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 28 aprile 2017.

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



www.sace.it | 800.269.264

promuoviamo il futuro