



Open (again)

Una ripartenza all'insegna
dell'export

Rapporto Export 2020

sace 
gruppo cdp

INDICE



Premessa

Executive Summary

01 Passato, presente e...	15
1.1 2019: accenno di «influenza»	16
1.2 2020 e oltre: virus e guarigione	20
BOX Gli Ide optano per #iorestoacasa	28
02 ...cosa aspettarci dal futuro	35
2.1 L'export italiano si prepara alla risalita	36
2.2 Recuperi differenziati per i settori	38
2.3 Dinamica eterogenea per le geografie di sbocco	42
BOX L'export digitale per superare le restrizioni fisiche	48
03 I mercati per la ripartenza	59
3.1 Riscopriamo il mappamondo: paesi e settori su cui puntare	61
3.2 Ripresa a due tempi per le 20 priorità del Made in Italy	132
3.3 Investimenti ed export, gli indicatori per ripartire	136
BOX Il supporto alle nostre imprese nelle CGV	140
04 E se lo scenario peggiorasse?	157
4.1 E se... ci fosse un nuovo <i>Great Lockdown</i> ?	158
4.2 E se...le attuali restrizioni fossero prolungate?	162
BOX La globalizzazione è giunta al capolinea?	166
Il mondo SACE in un click	172
Appendice	177





Il Rapporto Export 2020 è stato realizzato dall'Ufficio Studi SACE con il contributo dei colleghi della Comunicazione.

Si ringraziano:

Oxford Economics per la consueta collaborazione con il modello di previsione, i colleghi della Rete Domestica e Internazionale di SACE per le testimonianze sul supporto alle imprese, la collega Veronica Quinto di SIMEST per l'approfondimento sugli investimenti, Stefano Elia, Maria Giuffrida, Riccardo Mangiaracina, Lucia Piscitello e Lucia Tajoli del Politecnico di Milano per il prezioso contributo sull'export digitale.

Da non perdere

Anche quest'anno, nonostante il contesto sempre più incerto, SACE offre alle imprese italiane importanti indicazioni in termini di opportunità e spiega con casi di successo come approcciare i mercati.

L'importanza dell'export digitale

Un approfondimento a cura del Politecnico di Milano che mette in luce le grandi potenzialità ancora da sfruttare dei canali digitali, e-commerce in primis. Lo studio è arricchito dall'analisi dei pilastri fondamentali per un modello efficace di export digitale: i canali commerciali, la logistica, il marketing, i sistemi di pagamento e gli aspetti legali e organizzativi.

Il supporto di SACE alle imprese nelle CGV

Un focus a cura della Rete Domestica e Internazionale di SACE sul programma Push Strategy, lo strumento di diplomazia economica che facilita l'incontro e la conclusione di accordi commerciali tra le imprese italiane, in particolare le PMI, e i grandi *player* internazionali, attraverso alcuni esempi di successo nei mercati dell'Asia, del Medio Oriente e dell'America Latina.

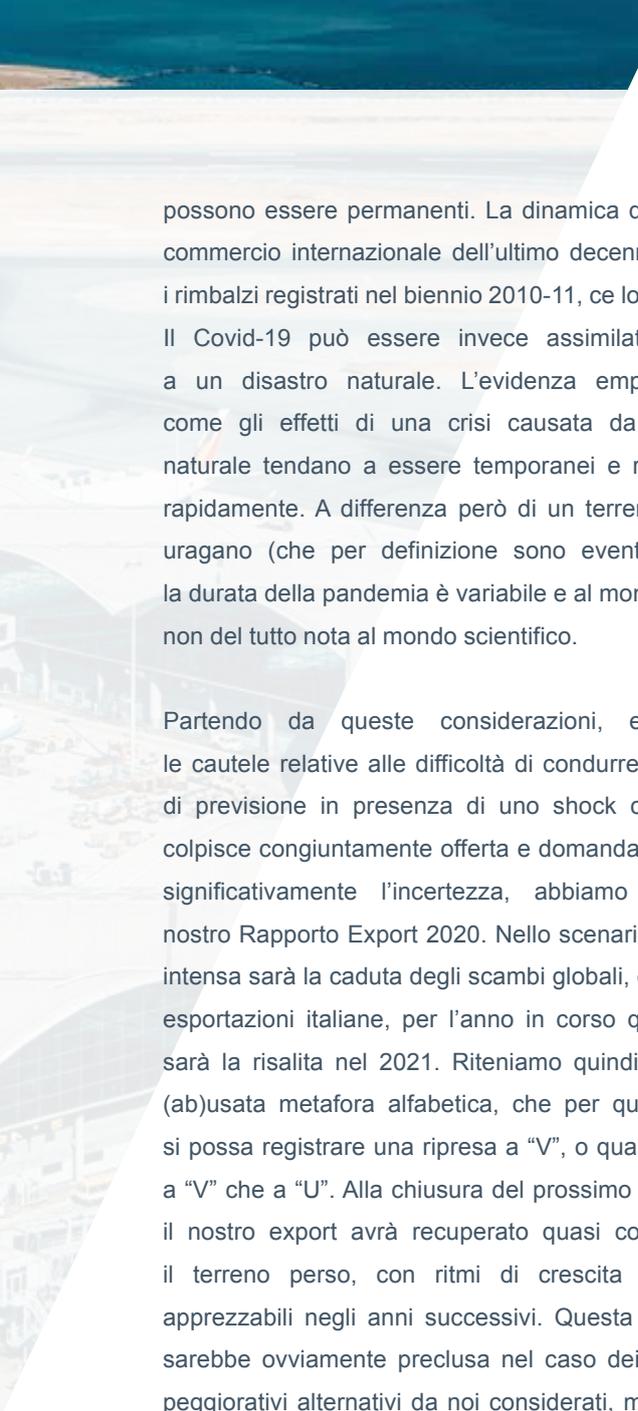
Premessa

Per la sua natura di evento estremamente raro e imprevedibile, ma con impatto di grande portata, lo shock da Covid-19 è stato comunemente ribattezzato come il “cigno nero”, riprendendo l'espressione coniata per la prima volta nel 2007 dal matematico filosofo Nassim Nicholas Taleb nel suo noto saggio *“The Black Swan”*. L'autore ha tuttavia definito l'attuale crisi pandemica, in un'intervista al *New Yorker* dello scorso aprile, in modo diverso: “La pandemia non è un cigno nero ma il presagio di un sistema globale più fragile. [...] Il grande pericolo è sempre stata troppa connettività. Il proliferare delle reti globali, sia fisiche che virtuali, inevitabilmente incorpora più rischi in un sistema maggiormente interdipendente e “fragile”. [...] Qualsiasi evento negativo lungo queste linee può creare una valanga - un vero cigno nero - nello stesso modo in cui il guasto di un singolo trasformatore può far collassare una rete elettrica”. Che l'evento sia un “cigno nero” oppure un “cigno bianco” non è influente dal punto di vista della comprensione della fase che stiamo vivendo, dei relativi effetti sull'economia globale e delle implicazioni per il futuro che ne derivano.

Per quanto imprevedibile o meno, di sicuro c'è che questo shock si è innestato in un contesto già abbastanza affollato di rischi. Se mai ce ne fosse il dubbio, l'apertura del 2020 con l'uccisione del generale iraniano Soleimani aveva offerto qualche spunto in questo senso e l'accordo raggiunto tra Stati Uniti e Cina sulle questioni commerciali, sempre a gennaio di quest'anno, solo in minima parte aveva contribuito a una schiarita dell'orizzonte. Con il passaggio da un'epidemia circoscritta a una provincia cinese a una pandemia conclamata è ritornato comprensibilmente lo spettro della Crisi finanziaria globale.

A questo proposito un'ulteriore riflessione sulla natura della crisi attuale può tornare utile. Se in termini di intensità degli effetti è ormai chiaro che l'impatto economico del Covid-19 sarà simile, o anche maggiore, a quello del crollo di *Lehman Brothers* nel 2008, possiamo riscontrare differenze anche significative in quelle che saranno le tempistiche dell'aggiustamento. Uno shock di natura finanziaria, specie se originato dal settore bancario, tende a propagare i suoi effetti su un arco temporale generalmente lungo e le sue ripercussioni economiche





possono essere permanenti. La dinamica dei volumi del commercio internazionale dell'ultimo decennio, fatti salvi i rimbalzi registrati nel biennio 2010-11, ce lo confermano. Il Covid-19 può essere invece assimilato quasi più a un disastro naturale. L'evidenza empirica mostra come gli effetti di una crisi causata da un disastro naturale tendano a essere temporanei e riassorbiti più rapidamente. A differenza però di un terremoto o di un uragano (che per definizione sono eventi istantanei), la durata della pandemia è variabile e al momento ancora non del tutto nota al mondo scientifico.

Partendo da queste considerazioni, e con tutte le cautele relative alle difficoltà di condurre un esercizio di previsione in presenza di uno shock che non solo colpisce congiuntamente offerta e domanda ma alimenta significativamente l'incertezza, abbiamo lavorato al nostro Rapporto Export 2020. Nello scenario base, tanto intensa sarà la caduta degli scambi globali, e quindi delle esportazioni italiane, per l'anno in corso quanto rapida sarà la risalita nel 2021. Riteniamo quindi, nella ormai (ab)usata metafora alfabetica, che per queste variabili si possa registrare una ripresa a "V", o quanto meno più a "V" che a "U". Alla chiusura del prossimo anno, quindi, il nostro export avrà recuperato quasi completamente il terreno perso, con ritmi di crescita storicamente apprezzabili negli anni successivi. Questa performance sarebbe ovviamente preclusa nel caso dei due scenari peggiorativi alternativi da noi considerati, ma con minori probabilità di accadimento, in cui il pieno recupero dei valori esportati pre-crisi Covid-19 avverrebbe in maniera più lenta.

I risultati saranno inoltre molto diversi in base ai settori e ai mercati di destinazione delle nostre vendite. La ripartenza presenterà infatti un certo grado di eterogeneità; per questa ragione ci siamo concentrati sulle caratteristiche della ripresa nel 2021, soprattutto, anche se non solo, a livello di aree geografiche e paesi di sbocco per il nostro export. L'auspicio è sempre quello di fornire coordinate utili alle imprese italiane, che sono alle prese con decisioni particolarmente complesse. Oltre alle difficoltà di alimentare il proprio portafoglio ordini e di mantenere una liquidità adeguata, esse dovranno rivedere,

e in alcuni casi anche ripensare, alcune scelte strategiche al fine di mantenere o di migliorare il proprio posizionamento competitivo internazionale. Lo shock Covid-19 ha mostrato l'esigenza impellente di approcci sempre più multicanale e digitali nella distribuzione, ponendo anche forti interrogativi sul futuro delle Catene Globali del Valore e sui processi di internazionalizzazione più attiva, come gli Investimenti diretti esteri, che le alimentano. Su tutti questi aspetti cerchiamo di offrire chiavi di lettura nel nostro Rapporto.

Un effetto di apprendimento di questa crisi è che un allungamento delle Catene Globali del Valore, pur premiando l'efficienza sulla sicurezza, può amplificare gli effetti provocati da interruzioni delle catene stesse. Un aggiustamento sarà opportuno ma occorrerà fare attenzione a non generare un loro eccessivo restringimento, perché i potenziali costi connessi potrebbero essere elevati; basti pensare a cosa questo vorrebbe dire per un'impresa solo in termini di gestione delle scorte. Allo stesso modo anche un ripensamento di alcune strategie di investimento all'estero sarebbe auspicabile, sempre senza dimenticare però che il presidio dei mercati, specie quelli geograficamente e culturalmente più distanti, rimane un importante fattore di vantaggio competitivo. In estrema sintesi, per riportare la posizione della Commissione europea attraverso le parole dell'ex Commissario al commercio Phil Hogan: "Autonomia strategica non significa che dovremmo puntare all'autosufficienza".

Il filo comune è dunque quello dell'apertura e di un suo coordinamento; da qui il titolo della quattordicesima edizione del Rapporto Export: Open (again). Il riferimento è evidentemente non solo alla ripresa delle esportazioni *post-lockdown* ma soprattutto ad andare oltre tutte le chiusure e tensioni che già da diversi anni minacciano gli scambi mondiali e frenano le piene potenzialità delle nostre imprese.

Alessandro Terzulli
Chief Economist SACE

Executive Summary

L'eredità del 2019 e i primi cenni di "influenza"

Il 2019 ci ha lasciato in eredità tensioni e incertezze alimentate da diversi fattori, in particolare l'*escalation* protezionistica della politica commerciale statunitense, ma anche la questione Brexit e le crisi socio-politiche di alcune economie emergenti. Gli effetti si sono tradotti nella performance più debole dell'ultimo decennio per il Pil mondiale e in una crescita pressoché piatta dei volumi del commercio internazionale. In questo contesto, è proseguito l'andamento positivo dell'export italiano di beni, sebbene in misura meno sostenuta dell'anno precedente (+2,3% in valore, rispetto a +3,6% del 2018), tenuto dalla domanda dei mercati extra-Ue (+3,9%) a fronte di una dinamica più contenuta dei paesi dell'Unione europea (+0,8%).

Il quadro mondiale muta profondamente agli inizi del 2020

L'impatto pandemico del Covid-19 e le misure di contenimento del contagio, incentrate sulle limitazioni agli spostamenti delle persone e sulla sospensione di numerose attività economiche, hanno condotto a un *Great Lockdown*, la cui evoluzione è in parte ancora in corso. Ne hanno risentito anche i flussi globali degli Investimenti diretti all'estero (Ide), attesi in marcata

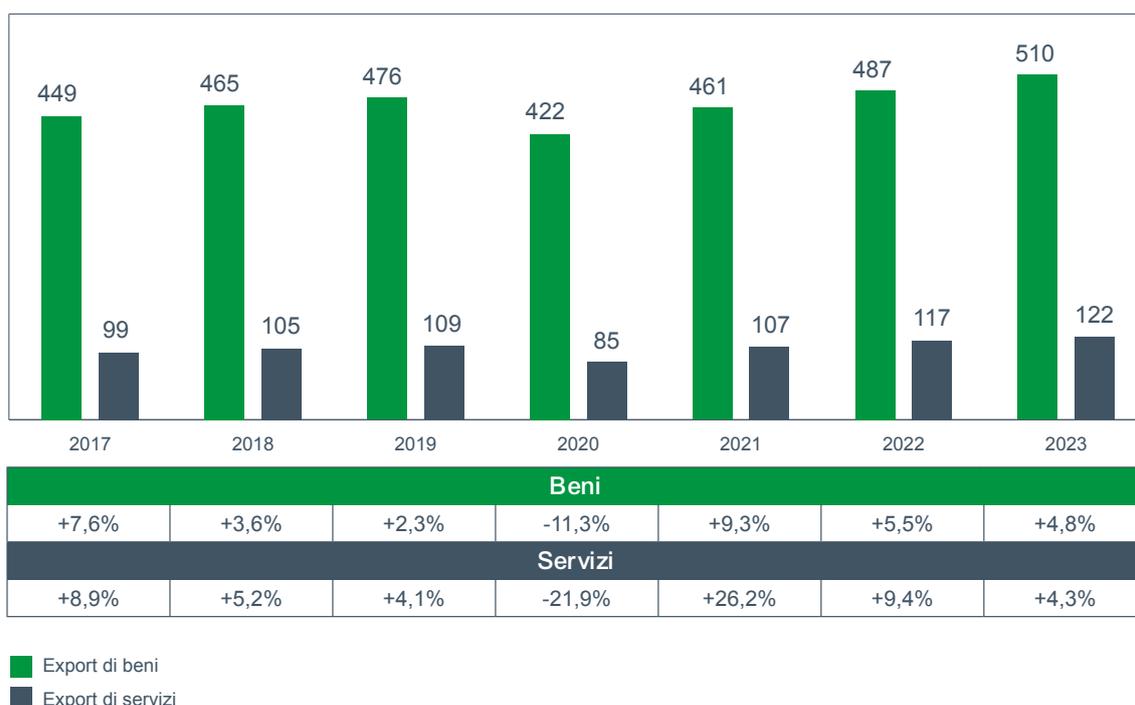
contrazione a fronte delle posizioni attendiste dei maggiori investitori, dei minori profitti realizzati dalle controllate estere e della conseguente contrazione nel reinvestimento degli utili, dei disinvestimenti da parte delle multinazionali in difficoltà che operano per la vendita o liquidazione delle proprie attività all'estero. Il calo degli Ide avrà declinazioni differenti su geografie e settori e sarà evidente soprattutto in quei sistemi economici maggiormente integrati nei processi produttivi internazionali e nei settori energia, materie prime, trasporti aerei e automobilistico. In un quadro eterogeneo e incerto, tra economie in lenta ripartenza e intere aree geografiche ancora in piena emergenza sanitaria, la crescita economica e gli scambi mondiali sono destinati a registrare quest'anno variazioni ampiamente negative. In uno scenario base di contenimento della pandemia entro la fine di quest'anno e di efficacia delle misure di politica economica adottate, è comunque possibile prevedere un loro recupero pressoché completo già nel 2021.

Previsioni riviste al ribasso per l'export italiano

Nel nostro scenario base, ovvero a cui attribuiamo la probabilità di accadimento più alta, le esportazioni italiane di beni, in valore, sono attese in forte contrazione nel 2020, ai livelli di quattro anni fa. I dati relativi ai primi sei mesi dell'anno segnano infatti una flessione del 15,3% rispetto allo stesso periodo del 2019, ma prevediamo una ripresa robusta già nel 2021 e una dinamica



Fig. 1 - Esportazioni italiane di beni e servizi in valore
(miliardi di euro; var. % annua)



Fonte: Istat, Ocse, Oxford Economics, SACE.

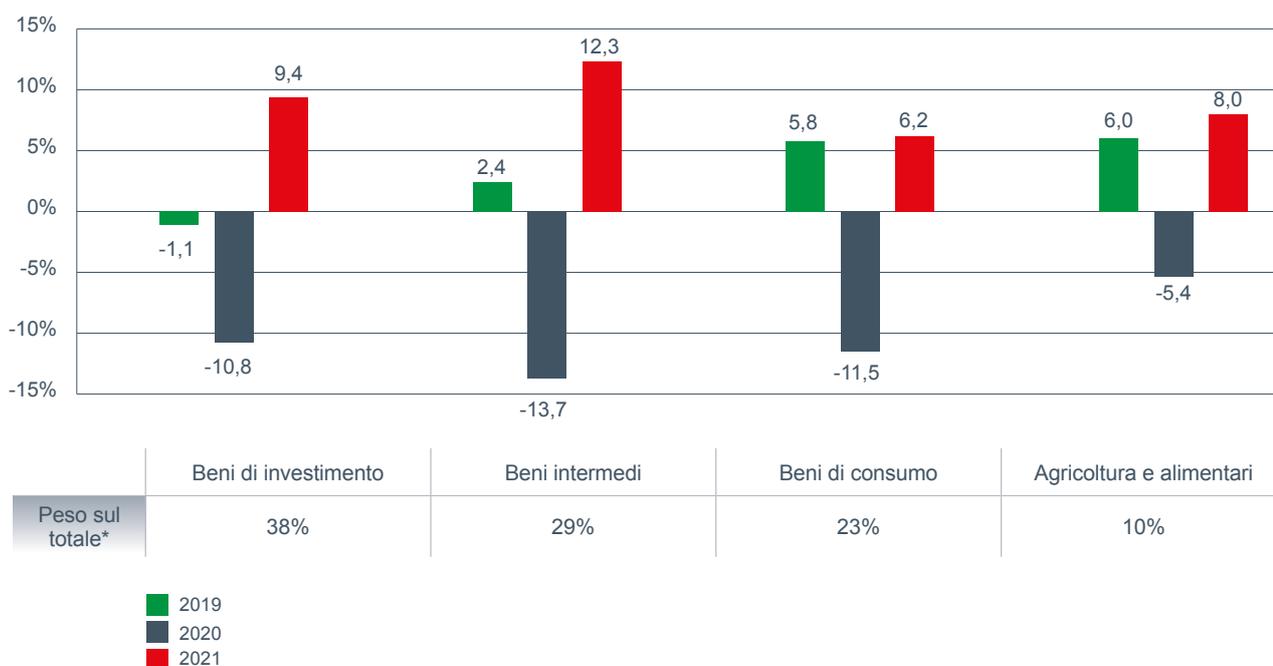
relativamente sostenuta negli anni successivi (Fig. 1). Altrettanto reattiva sarà l'evoluzione prevista per l'export italiano di servizi, dopo il crollo atteso nel 2020 (-29,5% il dato di consuntivo relativo al primo trimestre dell'anno), da ascrivere principalmente al turismo, con un ritorno ai livelli pre-crisi Covid-19 già nel prossimo anno. La velocità del recupero di quanto "perso" quest'anno dalle nostre vendite di beni all'estero resta comunque differenziata in base ai settori di attività e ai mercati di sbocco.

Un quadro eterogeneo per i settori del nostro export...

Le maggiori spinte al ribasso riguarderanno alcuni settori dei beni intermedi, come i metalli e, in misura minore, i prodotti in gomma e plastica, che hanno sofferto l'interruzione delle Catene Globali del Valore (CGV) causata dal blocco diffuso delle attività produttive nella prima metà dell'anno, mentre la dinamica della chimica risulterà meno impattata nel 2020 grazie in particolare alla componente della farmaceutica (Fig. 2). Criticità sono attese anche per i beni di consumo, in particolare nel settore della moda che si riprenderà solo lentamente nel 2021, mentre le vendite all'estero di mobili e arredamento potranno, almeno

in parte, beneficiare della maggiore attenzione dei consumatori legata alla più lunga permanenza nelle abitazioni, in media, anche durante l'attività lavorativa. Molte sono inoltre le ombre, nel 2020, anche per i beni di investimento, specie nei mezzi di trasporto (soprattutto il segmento *automotive*, in difficoltà già dallo scorso anno, ma con qualche spiraglio positivo per i veicoli più *green*), nella meccanica strumentale e negli apparecchi elettrici, per via dei ritardi e delle cautele nelle scelte di famiglie e imprese in un contesto incerto. Sono invece le esportazioni italiane di agricoltura e alimentari a essere le meno colpite nel 2020, in virtù di una produzione che non ha subito drastici arresti durante il *lockdown* e di una domanda sostenuta dall'aumento della spesa per alimenti e bevande realizzata nei canali della distribuzione, più o meno organizzata. In questo senso le restrizioni fisiche imposte ai contatti diretti con i consumatori e le imprese partner hanno fatto comprendere ancora di più l'importanza e le potenzialità dei canali digitali e dell'e-commerce per tutte le categorie di merci e servizi. Affinché un'iniziativa di export digitale possa essere efficace, è necessario comprendere e configurare in modo opportuno alcuni elementi chiave, soprattutto in un'ottica B2C, quali i canali commerciali, logistici e di marketing, i sistemi di pagamento, gli aspetti legali e organizzativi.

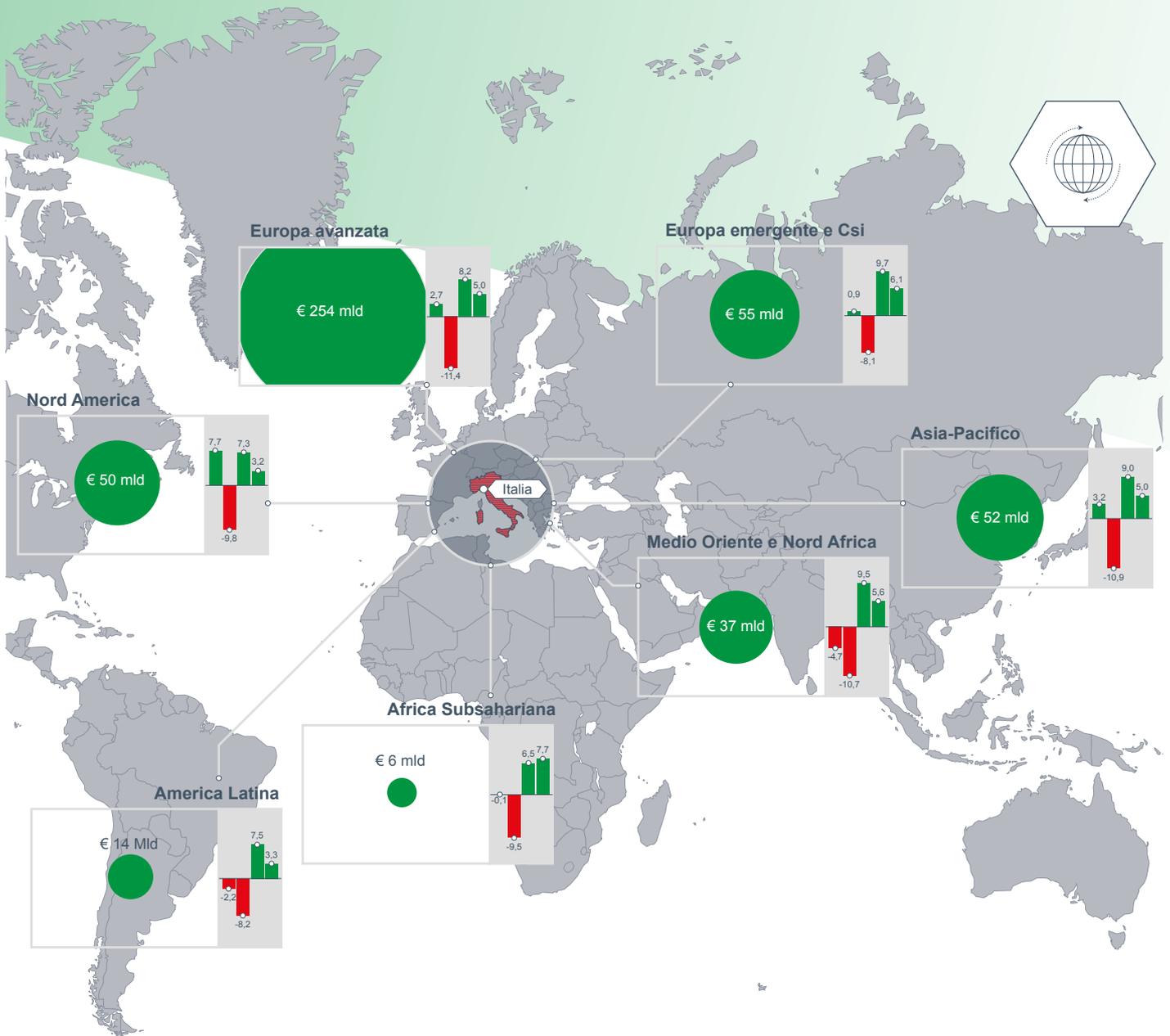
Fig. 2 - Tassi di crescita dell'export italiano, per raggruppamenti di beni (var. % annua; valori correnti)



*Peso dei raggruppamenti nel 2019 calcolato escludendo dal totale le voci residuali che includono principalmente le merci classificate con i codici speciali della nomenclatura combinata.

Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.

Fig. 3 - L'export italiano verso le aree geografiche
(miliardi di euro; var. % annua)



LEGENDA	Area geografica		Export Italiano nel 2019	Tasso di Crescita (%)	2019	2020	2021	2022-23

Nota: La somma dell'export verso le aree non coincide con il totale dell'export italiano di beni (pari a circa 476 miliardi di euro nel 2019) poiché alcune voci di fonte Istat (ad esempio, "provviste e dotazioni di bordo") non sono direttamente imputabili a una specifica area. Analogamente la media pesata dei tassi di crescita delle aree, basata sui 68 paesi di previsione, non coincide con quella totale basata su tutte le destinazioni dell'export italiano.

Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.

...e per i suoi mercati di sbocco

La performance delle esportazioni italiane verso le diverse aree geografiche vedrà dappertutto un segno meno nel 2020, sebbene sulla loro capacità di ripresa verso i singoli mercati incideranno la magnitudo con cui questi hanno risentito della crisi sanitaria, la severità delle misure contenitive attuate dai governi e il grado di integrazione delle economie nazionali nei processi produttivi regionali e globali (Fig. 3). In questi termini le nostre vendite verso i paesi europei avanzati e il Nord America subiranno una contrazione marcata nell'anno in corso, seguita da una ripartenza già nel 2021, sebbene non sufficiente per ritornare sui livelli del 2019. Una maggiore resilienza sarà mostrata dal nostro export nei mercati dell'Europa emergente e Csi, mentre in Asia saranno solo le economie che hanno reagito prima e meglio alla crisi pandemica quelle dove la domanda di Made in Italy ripartirà più velocemente. Una caduta delle vendite nel 2020 seguita da una ripresa apprezzabile nell'anno successivo caratterizzerà anche la dinamica delle nostre esportazioni verso l'America Latina e l'Africa Subsahariana, nonostante il pesante impatto sanitario della pandemia nella prima regione e i timori di una diffusione incontrollata nella seconda area alimentino rischi al ribasso per un pieno e veloce recupero dell'export italiano.

Identificare le priorità strategiche

In un mondo che si prepara a riaprirsi, seppure con difficoltà, diventa ancora più necessario adottare una strategia selettiva e costante per intercettare i giusti "incroci" tra destinazioni più reattive e settori più dinamici. In questo senso occorre acquisire

maggiore competitività e, quindi, quote di mercato nelle principali economie di sbocco e nelle venti "geografie prioritarie", identificate da SACE già nelle scorse edizioni del Rapporto Export in un'ottica di opportunità nel medio-lungo periodo, verso le quali le esportazioni italiane cresceranno complessivamente oltre il 5% in media annua a partire dal 2021. Tra i mercati da presidiare per sfruttare una ripartenza più veloce della domanda vi sono: Germania, Stati Uniti (con le incognite legate al contenimento della pandemia), Svizzera, Cina, Russia, Giappone, Repubblica Ceca, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Marocco e Vietnam. Il comparto farmaceutico negli Stati Uniti e in Cina, le energie rinnovabili in Marocco e Colombia, l'*agribusiness* e la trasformazione alimentare in Perù e India, la sanità in Russia e Arabia Saudita, le infrastrutture in Messico e negli Emirati Arabi Uniti, le *utility* energetiche in Sudafrica, sono soltanto alcuni esempi di opportunità che le imprese italiane possono cogliere in questi mercati prioritari e su cui basare strategie di internazionalizzazione diversificate ed efficaci nel tempo. Andando anche oltre queste geografie, i nostri indicatori Investment Opportunity Index (IOI) ed Export Opportunity Index (EOI) possono rappresentare utili strumenti nell'identificazione delle destinazioni più promettenti dove investire ed esportare in tutto il mondo. Inoltre, le imprese e le filiere italiane possono avvalersi delle iniziative Push Strategy finalizzate a una più stretta integrazione delle imprese, specie di piccola e media dimensione, nelle CGV attraverso finanziamenti e attività di *business matching* con grandi *player* internazionali che operano in settori ad alto potenziale per il Made in Italy.

Prepararsi anche a scenari più avversi

L'elevata incertezza riguardo l'evoluzione dell'emergenza

sanitaria a livello globale ci ha spinto a simulare scenari di previsione alternativi, ovvero basati su assunti differenti e peggiorativi rispetto a quelli dello scenario base, in relazione alla durata e alla intensità dello shock sull'economia globale e, di riflesso, sulle esportazioni italiane. In un primo scenario alternativo, abbiamo considerato l'eventualità di un nuovo *lockdown* su scala globale nei primi mesi del 2021, mentre in un secondo scenario alternativo abbiamo ipotizzato che le restrizioni all'attività economica e le misure di distanziamento sociale attualmente in essere in molte geografie siano allentate in maniera più lenta e graduale rispetto allo scenario base. In entrambi gli scenari, la necessità di riattivare o mantenere le restrizioni al movimento delle persone e ai processi produttivi sia nazionali che internazionali accentuerebbe il crollo dell'export italiano, che nel 2020 segnerebbe -12% e -21,2% nei due scenari, rispettivamente. Il 2021 non sarebbe più un anno di "rimbalzo", ma vedrebbe una crescita ancora negativa nel primo e soltanto lievemente positiva nel secondo scenario alternativo, lasciando il pieno recupero dei valori esportati nel 2019, in entrambi gli scenari, concretizzarsi non prima del 2023.

in questa fase la fine della globalizzazione come l'abbiamo finora conosciuta, è comunque indubbio che rinunciare all'efficienza e ai vantaggi delle CGV per un'apparente sensazione di sicurezza nazionalistica comporterebbe ricadute negative sull'efficienza e competitività dei sistemi produttivi. È ovviamente opportuno correggere alcune distorsioni presenti negli attuali assetti produttivi internazionali e questa crisi offre una importante opportunità per farlo, ma non bisogna trascurare come l'apertura dei mercati agli scambi internazionali abbia contribuito a garantire in passato sviluppo e benessere diffusi.

Open (again): auspicio e necessità

Questi scenari e la stessa pandemia Covid-19 evidenziano l'importanza delle CGV e le ripercussioni, per tutti, di una loro interruzione, anche se temporanea. Ciò è particolarmente evidente per il nostro Paese, che fa dell'export un importante traino di crescita e dove sono poche le filiere produttive che non dipendono da importazioni dall'estero, anche se in piccola parte. L'Italia si colloca infatti tra i paesi più integrati e coinvolti in attività a elevato livello di innovazione ed è particolarmente integrata all'interno del continente europeo. Anche se c'è chi vede



01

L'eredità del 2019 e i primi cenni di “influenza”

Il 2019 ci ha lasciato in eredità tensioni e incertezze alimentate da diversi fattori, in particolare l'*escalation* protezionistica della politica commerciale statunitense. In questo contesto, è proseguito l'andamento positivo dell'export italiano di beni, sebbene in misura meno sostenuta dell'anno precedente. L'impatto pandemico Covid-19 e le misure di contenimento del contagio hanno condotto a un *Great Lockdown*, la cui evoluzione è tuttora in corso. La crescita economica e gli scambi mondiali sono destinati a registrare quest'anno variazioni ampiamente negative, sebbene in uno scenario base di contenimento della pandemia entro la fine di quest'anno e di efficacia delle misure di politica economica adottate sia comunque possibile prevedere un loro recupero quasi completo già nel 2021.

PASSATO
PRESENTE
E...

1.1 2019: accenno di «influenza»

Il 2019 ci ha lasciato in eredità un quadro macroeconomico globale caratterizzato da crescenti tensioni di natura politica ed economica, che hanno impattato sulla capacità di crescita dell'economia mondiale e degli scambi internazionali e alimentato il processo di rallentamento della globalizzazione in corso negli ultimi anni. Sebbene l'espansione dell'attività economica globale sia proseguita anche lo scorso anno, il ritmo di avanzamento è stato il più basso registrato nell'ultimo decennio. Secondo i dati di Oxford Economics, il Pil mondiale è cresciuto del 2,5%, un tasso inferiore di 0,6 punti percentuali rispetto a quello del 2018. Il rallentamento è dovuto principalmente alle economie avanzate (+1,7%) come riflesso della minore espansione degli Stati Uniti e della persistente debolezza dell'Area Euro, dove la locomotiva tedesca ha frenato in misura significativa. Per le economie emergenti i dati indicano una decelerazione meno intensa (+4,0%), dovuta ad andamenti più "moderati" in Cina e India, dinamiche più contenute in Brasile e Russia, e a difficoltà vere e proprie in importanti geografie quali, ad esempio, Argentina, Iran, e Turchia.

La crescita del commercio internazionale di beni, misurato in volume, ha subito anch'essa una battuta d'arresto (+0,2% nel 2019 rispetto al +4,7% dell'anno precedente). Gli scambi hanno risentito soprattutto dei molteplici fattori negativi di natura politica ed economica: dall'ulteriore *escalation* protezionistica della politica commerciale americana alla questione Brexit,

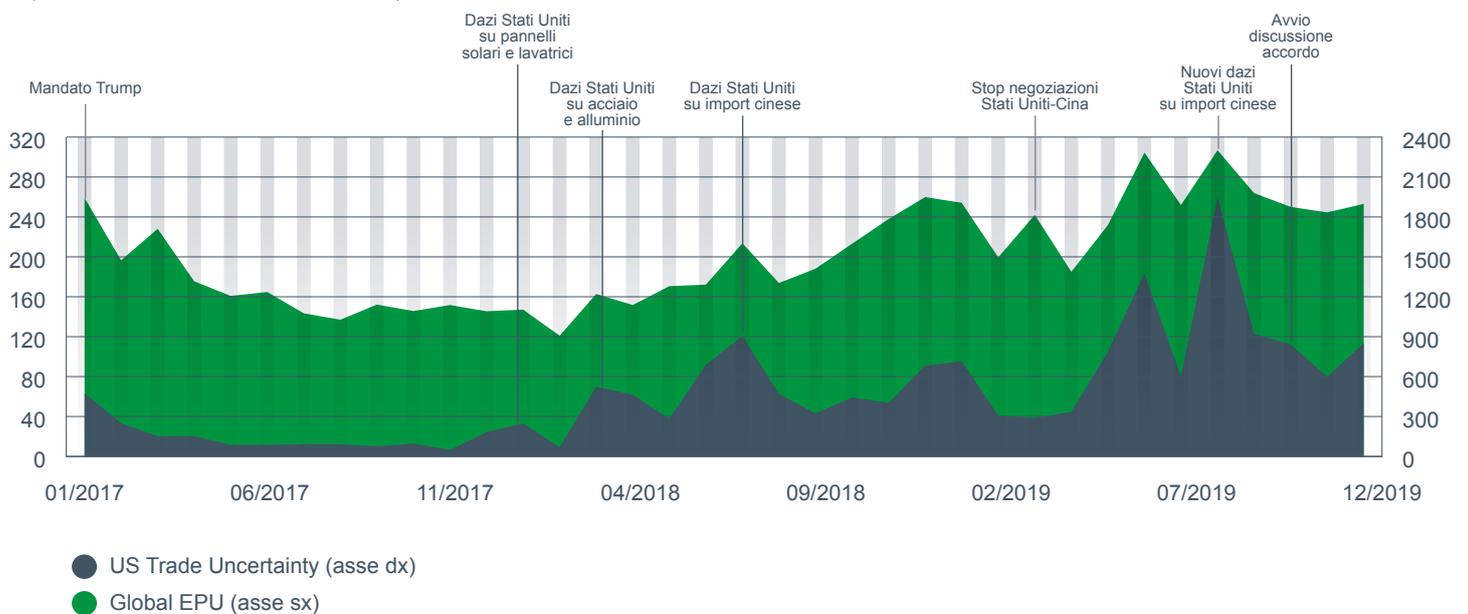
dalle crisi di alcune economie emergenti alle proteste che hanno riguardato Hong Kong e diversi Paesi dell'America Latina, fino alle già note criticità nella regione medio-orientale. In particolare, le tensioni commerciali tra Washington e Pechino hanno dominato la scena mondiale, in una spirale tra annunci e azioni ritorsive che ha caratterizzato l'intero 2019 e che sembrava essersi avviata verso una fase risolutiva solo nella parte finale dell'anno.

Al fronte sino-americano si è aggiunto anche quello tra Stati Uniti e Unione europea, diventato particolarmente caldo lo scorso ottobre con la sentenza dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc) a favore degli Stati Uniti in merito alla controversia Airbus-Boeing, in base alla quale sono state autorizzate contromisure "compensative" a danno di alcune categorie di prodotti europei, inclusi quelli tipici del Made in Italy.

Nel complesso, **l'inasprimento delle misure (tariffarie e non) tra i grandi *player* mondiali, le "minacce" di ritorsione e le difficili negoziazioni hanno impattato significativamente sull'incertezza economica globale** (Fig.1), con ripercussioni negative sulla fiducia delle imprese e sulle decisioni di investimento. I settori più colpiti sono stati, infatti, quelli dei beni strumentali e intermedi, altamente integrati nelle Catene Globali del Valore (CGV) e quindi maggiormente vulnerabili a shock esterni; per contro, i servizi hanno mostrato una maggiore resilienza, favorita dalla minore esposizione a perturbazioni di questo tipo.



Fig. 1 - Indicatori di incertezza
(Globale vs Stati Uniti)



Nota: L'indice *Global Economic Policy Uncertainty* (Global EPU) è ottenuto come media ponderata degli indici EPU pesati per il Pil, calcolati a livello nazionale per 20 Paesi, e riflette la frequenza di articoli di giornale contenenti il trio di parole «economia, politica e incertezza». L'indice *US Trade Uncertainty* rappresenta una delle componenti sottostante l'EPU degli Stati Uniti e fa riferimento alla politica commerciale.

Fonte: policyuncertainty.com, SACE.

In questo contesto, **il valore delle esportazioni italiane di beni ha continuato ad avanzare anche nel 2019 e per il decimo anno consecutivo, attestandosi a 476 miliardi di euro, con un incremento del 2,3% su base annua.** Questa dinamica positiva, seppur in rallentamento rispetto a quanto registrato nel 2018 (+3,6%)¹, è stata determinata esclusivamente dalla crescita dei valori medi unitari (+3,1%), mentre i volumi hanno registrato una lieve flessione (-0,8%). In altri termini, la tenuta del valore dell'export italiano, in una fase negativa per gli scambi mondiali, è attribuibile a un "effetto prezzo", evidenziando ancora una volta la capacità di posizionamento del Made in Italy nei mercati esteri. Il ritmo di crescita superiore a quello relativo al commercio mondiale, in valore, si è tradotto quindi nel consolidamento della

quota di mercato² al 2,86%, in lieve aumento rispetto al 2018.

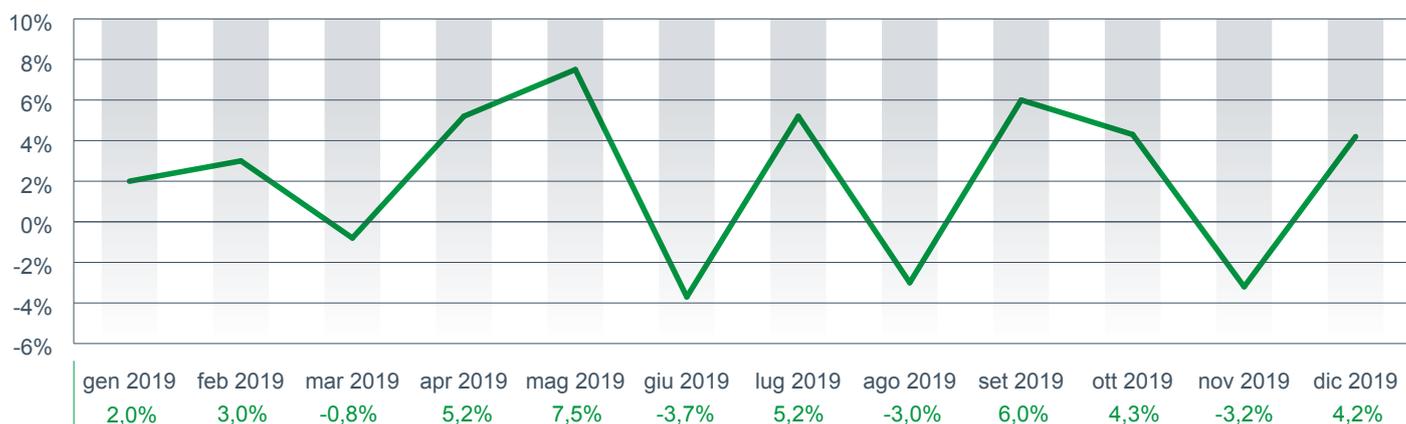
Lo stop del commercio internazionale di beni ha impattato anche le esportazioni di altri paesi europei. L'incremento dell'export italiano di beni è stato superiore a quello della Spagna (+1,5%) e della Germania (+0,7%), ma inferiore a quello della Francia (+3,3%). La performance della Germania – indietro tra i *peer* europei, pur rimanendo il terzo maggior esportatore globale (dopo Cina e Stati Uniti) – ha risentito in misura maggiore delle tensioni commerciali, per via della forte esposizione verso il mercato cinese e della maggiore specializzazione nel settore automobilistico, alle prese, oltre che con la fase congiunturale negativa, anche con importanti cambiamenti di natura strutturale.

¹ Nel periodo 2010-2018 l'export italiano è aumentato a un tasso di crescita medio annuo del 5,4% (+3,1%, invece, nel periodo 2012-2018).

² La quota di mercato mondiale è calcolata come rapporto percentuale tra l'import di beni italiani dal mondo e l'import di beni totale, utilizzando i dati del Fondo monetario internazionale.

Fig. 2 - Esportazioni italiane di beni, 2019 (valori correnti)

A - Var. % annua su dati mensili



B - Var. % annua su dati mensili cumulati

gen 2019 / gen 2018	2,0%	UP
gen-feb 2019 / gen-feb 2018	2,5%	UP
gen-mar 2019 / gen-mar 2018	1,3%	DOWN
gen-apr 2019 / gen-apr 2018	2,3%	UP
gen-mag 2019 / gen-mag 2018	3,4%	UP
gen-giu 2019 / gen-giu 2018	2,1%	DOWN
gen-lug 2019 / gen-lug 2018	2,6%	UP
gen-ago 2019 / gen-ago 2018	2,0%	DOWN
gen-set 2019 / gen-set 2018	2,5%	UP
gen-ott 2019 / gen-ott 2018	2,7%	UP
gen-nov 2019 / gen-nov 2018	2,1%	DOWN
gen-dic 2019 / gen-dic 2018	2,3%	UP

Fonte: Istat, SACE.



Nel corso del 2019, analizzando i dati mensili, **l'andamento tendenziale delle vendite italiane all'estero è stato caratterizzato da continue fasi alterne** (Fig. 2A), in maniera analoga a quanto già osservato l'anno precedente e in linea con il contesto internazionale. In particolare, a partire dal mese di giugno le fluttuazioni sono state più rapide e intense – con tre contrazioni superiori al 3%, seguite da rimbalzi sistematicamente superiori – contribuendo maggiormente alla performance complessiva registrata nell'intero anno (Fig. 2B).

Il nostro export di beni è stato trainato principalmente dalla domanda dei mercati extra-Ue (+3,9%). I migliori risultati sono stati osservati in particolare presso i mercati più maturi (Giappone, Svizzera e Stati Uniti con un aumento complessivo dell'11,5%), che hanno più che compensato la contrazione rilevata in altre importanti geografie (Cina, Turchia, alcuni Paesi del Medio Oriente e Nord Africa); buoni segnali sono arrivati, inoltre, dalla Russia e dai Paesi Asean. **La dinamica è risultata**

più contenuta nei Paesi dell'Ue (+0,8%), con un andamento eterogeneo tra i vari mercati di destinazione: le vendite di beni italiani sono aumentate in Regno Unito (è plausibile che si sia trattato di un "effetto scorte", sostenuto specie nella parte iniziale dell'anno, in previsione dell'uscita del Paese dalla comunità europea), Belgio e Francia; per contro, il nostro export è diminuito verso Germania, Spagna e alcuni Paesi dell'Europa orientale (Polonia e Romania).

In termini settoriali, **la crescita dell'export è stata sostenuta dai comparti tradizionali di specializzazione del Made in Italy,** quali alimentari e bevande, abbigliamento e pelli; tra gli altri beni che hanno spinto le nostre vendite all'estero si evidenziano i prodotti farmaceutici (+25%) e, in misura minore, i metalli. Si è registrata, invece, una flessione dell'export di autoveicoli, apparecchi elettrici, prodotti raffinati e chimici; in lieve calo anche il settore della meccanica strumentale, che rappresenta il 19% delle nostre esportazioni complessive.

1.2 2020 e oltre: virus e guarigione

Le prospettive per il 2020 sono profondamente mutate nel corso del primo trimestre dell'anno. Gli scenari globali elaborati a inizio anno indicavano un consolidamento del ciclo economico nel 2020, con una sostanziale stabilizzazione della crescita mondiale³. I rischi all'*outlook* erano tuttavia già al ribasso e riconducibili, in parte, a "vecchi" fattori negativi⁴, tra cui: (i) il rallentamento delle grandi economie; (ii) le modalità di uscita del Regno Unito dall'Ue, soprattutto in tema di accordi commerciali, al termine della fase di transizione iniziata con l'ufficializzazione della Brexit il 31 gennaio; (iii) l'elevato livello di indebitamento globale, con dinamiche espansive "critiche" in alcuni Paesi a medio e basso sviluppo; (iv) l'inasprimento della violenza politica in Medio Oriente⁵ e America Latina. Per contro, l'accordo siglato a metà gennaio tra Washington e Pechino (il cosiddetto *Phase one trade deal*)⁶ sembrava attenuare il rischio di una guerra commerciale tra le due potenze, seppure nelle more di possibili colpi di scena legati alle elezioni presidenziali negli Stati Uniti il prossimo novembre. L'andamento del commercio mondiale era atteso in miglioramento – anche

se a un tasso relativamente moderato – trainato dal graduale recupero della domanda nelle economie emergenti.

Il virus Covid-19 ha cambiato tuttavia in maniera drammatica il contesto di riferimento. Il nuovo Coronavirus, identificato in Cina a fine dicembre del 2019, si è diffuso rapidamente in tutto il mondo e lo scorso 11 marzo l'Organizzazione mondiale della sanità (Oms) ha decretato la pandemia globale. La diffusione del contagio, ancora in corso, si è manifestata con tempistiche e intensità variabili tra macro regioni: l'epicentro, individuato nella provincia cinese di Hubei, si è spostato prima in Europa occidentale e successivamente si è esteso anche agli Stati Uniti; in Russia e in America Latina la curva epidemica è cresciuta in modo esponenziale più tardi, mentre in Medio Oriente continuano a preoccupare Iran e Turchia; in alcune zone dell'Asia-Pacifico, che sono riuscite a contenere il contagio nonostante la vicinanza geografica con la Cina, si stanno registrando invece diffusioni e/o riprese di focolai (es. India, Corea del Sud e la stessa capitale cinese).

³ Secondo le proiezioni di Oxford Economics di gennaio, il Pil mondiale era atteso accelerare a un ritmo pari a +2,5% nel 2020, in linea con molti previsori. Ottimista su una ripresa più vivace dell'attività economica invece il Fondo Monetario Internazionale nel consueto aggiornamento del *World Economic Outlook* di inizio anno (+3,3%).

⁴ Per un maggior approfondimento si rimanda al Focus On "Mappa dei Rischi 2020" di SACE: <https://www.sacesimest.it/docs/default-source/ufficio-studi/publicazioni/sace-simest---focus-on---mappa-dei-rischi-2020.pdf>

⁵ Il 2020 è iniziato con l'uccisione del generale iraniano Soleimani da parte degli Stati Uniti il 3 gennaio, un episodio che sembrava potesse far esplodere le tensioni tra Washington e Teheran, con potenziali ripercussioni sui delicati equilibri nella regione medio-orientale.

⁶ L'accordo prevede in particolare un incremento delle importazioni cinesi dagli USA pari a 200 miliardi di dollari, rispetto ai valori del 2017, nel biennio 2020-21.



In risposta all'emergenza sanitaria, le autorità di numerosi paesi hanno varato rigorose misure di contenimento del contagio, basate – seppur con modalità eterogenee – su limitazioni agli spostamenti delle persone e sospensione di numerose attività economiche. Nell'arco di un trimestre dalla comparsa del Covid-19, il cosiddetto *Great Lockdown* ha raggiunto il suo picco in aprile con oltre metà della popolazione mondiale in isolamento⁷. Nonostante vi siano stati segnali di rallentamento della curva epidemica in diverse geografie – che hanno incoraggiato un graduale e parziale allentamento delle misure di contrasto – rimane elevata l'incertezza sull'evoluzione della pandemia e sullo sviluppo

di terapie e vaccini efficaci in tempi brevi. Per la sua natura di evento estremamente raro e imprevedibile, ma con impatto di grande portata, lo shock da Covid-19 è stato comunemente ribattezzato come il "cigno nero"⁸.

Le ripercussioni della pandemia sull'economia sono duplici: (i) **dal lato dell'offerta**, la chiusura delle attività economiche non essenziali si traduce direttamente o indirettamente (per effetto dell'interruzione delle Catene Globali del Valore) in una caduta della produzione; (ii) **sul fronte della domanda**, l'isolamento, la riduzione dei redditi derivanti dalle difficoltà del mercato del lavoro e l'aumento del risparmio precauzionale si riflettono

⁷ Lo sfasamento temporale relativo alla comparsa del Covid-19, nonché le differenti intensità con cui il contagio si è manifestato, implicano che la sincronizzazione del *lockdown* non è stata omogenea tra Paesi, anche all'interno della stessa macro regione. Ciò vale anche per la cosiddetta "fase due", che prevede un parziale allentamento delle misure di contenimento. Per maggiori informazioni sulla diffusione delle misure restrittive si rimanda alla mappa cronologica sviluppata dalla Blavatnik School of Government e disponibile al seguente link <https://covidtracker.bsg.ox.ac.uk/stringency-map>

⁸ L'espressione è stata coniata per la prima volta dal matematico filosofo Nassim Nicholas Taleb per definire alcuni avvenimenti rari e imprevedibili ma dal forte impatto, lo stesso autore ha di recente dato una descrizione differente della pandemia in corso, sottolineando come in realtà questo shock sia l'espressione di un sistema globale molto fragile e iperconnesso (*The New Yorker*, 21 aprile 2020).



in un calo dei consumi (soprattutto di beni durevoli), mentre il crollo della fiducia blocca gli investimenti delle imprese. In altri termini, oltre allo shock pandemico assistiamo anche a uno shock di natura economica.

Gli effetti dipendono quindi da una serie di fattori, la cui evoluzione è al momento ancora molto incerta e oggetto di un acceso dibattito che coinvolge anche il mondo scientifico (dove emergono posizioni – a oggi – contrastanti sull'intensità della pandemia e sulla possibilità delle cosiddette "seconde ondate"): (i) durata effettiva del *lockdown* e delle misure restrittive legata all'evoluzione del contagio e alla capacità di gestione della crisi sanitaria; (ii) dimensione ed efficacia degli interventi di politica economica, sia fiscale che monetaria; (iii) efficacia delle misure per garantire la stabilità dei mercati finanziari; (iv) risposta del settore privato ed eventuali

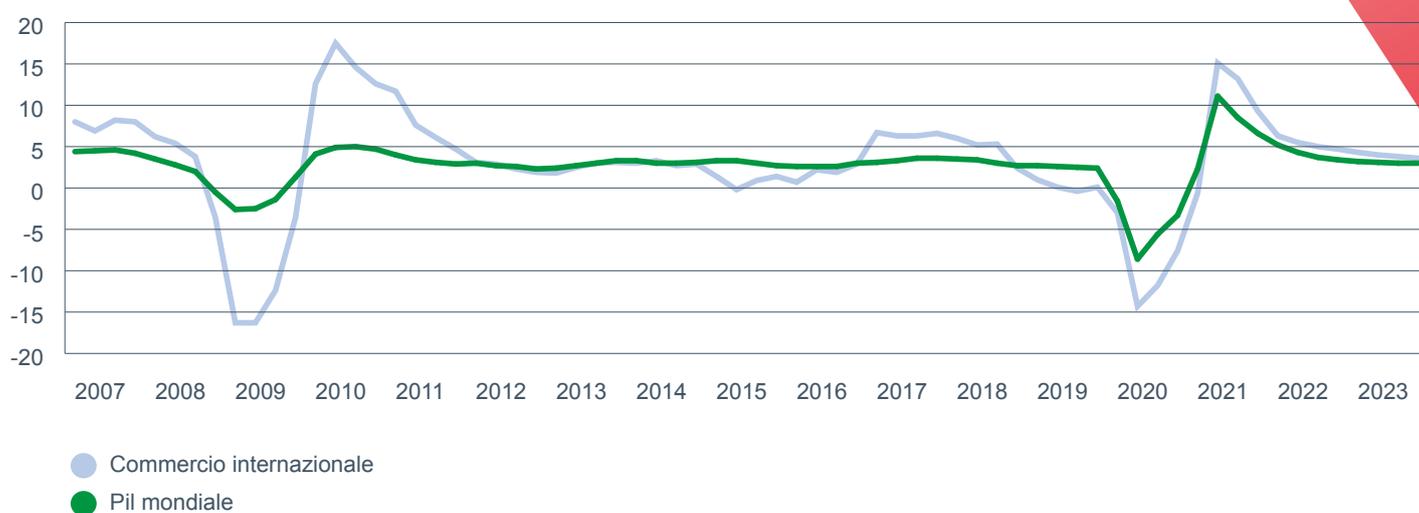
fenomeni di «isteresi» di consumatori e imprese (con possibili cambiamenti comportamentali strutturali).

A livello internazionale, lo shock congiunto di offerta e domanda e l'incertezza sulla pandemia rappresentano i fattori negativi dietro la drastica revisione al ribasso delle prospettive di crescita dell'economia globale. Le stime del *Consensus* per il 2020 sono, infatti, ormai allineate su una profonda recessione, peggiore di quella registrata nel 2009 a seguito della Crisi finanziaria globale.

Nello scenario *baseline* di contenimento della pandemia ed efficacia delle misure di politica economica, il Pil mondiale è atteso ridursi di circa il 5% su base annua nel 2020 secondo Oxford Economics, in linea con le proiezioni del Fondo monetario internazionale⁹. In particolare l'attività globale si contrarrà significativamente nel secondo trimestre per recuperare

⁹ Anche il Fmi ha rivisto al ribasso le stime di crescita per il Pil mondiale nel 2020 a -4,9% nell'aggiornamento del *World Economic Outlook* di giugno, rispetto ai dati pubblicati lo scorso aprile (-3,0%).

Fig. 3 - Pil mondiale e commercio internazionale di beni, scenario base
(var. % annua su dati trimestrali destagionalizzati; volumi)



Fonte: Oxford Economics.

gradualmente terreno nella seconda parte dell'anno – in concomitanza con l'allentamento del *lockdown* – e poi balzare nel 2021 con una ripresa a “V”¹⁰. Nel biennio 2022-23, la crescita del Pil mondiale è attesa proseguire e stabilizzarsi su un tasso medio annuo superiore al 3%, simile al ritmo osservato in media nel periodo 2011-18 (Fig. 3). Tuttavia, rispetto alla previsione di inizio anno (assenza di shock pandemico), si registrerebbe una “perdita” (minore crescita) stimata di output pari a 1,6 mila miliardi di euro a fine 2023.

Il commercio internazionale di beni ne risulta fortemente colpito, con un calo stimato per quest'anno superiore al 9% in volume secondo Oxford Economics. Le previsioni diffuse in aprile dall'Organizzazione mondiale del commercio

indicano una contrazione più marcata (-12,9%) e superiore a quanto registrato nella crisi del 2009 (-12,3%). Per il 2021 è atteso un rimbalzo della stessa intensità, mentre nel biennio 2022-23 la crescita del volume di scambi mondiali dovrebbe tornare sul trend *new normal*¹¹ che ha caratterizzato il periodo 2011-18 (Fig. 3).

Rispetto alla Crisi finanziaria globale, i settori più colpiti sono quelli caratterizzati da un elevato grado di complessità delle Catene Globali del Valore (in particolare, il comparto dell'*automotive* – già in difficoltà da un biennio – e dell'elettronica) e quelli legati ai servizi. Quest'ultimi sono severamente impattati dalle restrizioni imposte ai trasporti e ai viaggi nonché dalle misure di distanziamento sociale che si ripercuotono sulla filiera Horeca

¹⁰ La ripresa a “V” prevede, dopo il crollo, un recupero dei livelli pre-crisi.

¹¹ A partire dal 2011, dopo la ripresa a “V” registrata nel 2010, la crescita del commercio internazionale di beni si è assestata su un ritmo più contenuto rispetto a quello osservato prima della Crisi finanziaria globale del 2008-09 (+9,3% in media nel periodo 2003-07).

(Hotellerie-Restaurant-Café) e in generale su quelle legate all'ospitalità, con perdite non recuperabili per la natura di "non ripetibilità" di questo tipo di attività. Di conseguenza, la crisi del segmento dei servizi – che aveva tenuto nel corso delle tensioni commerciali – accentuerà la contrazione degli scambi di beni a essi collegati.

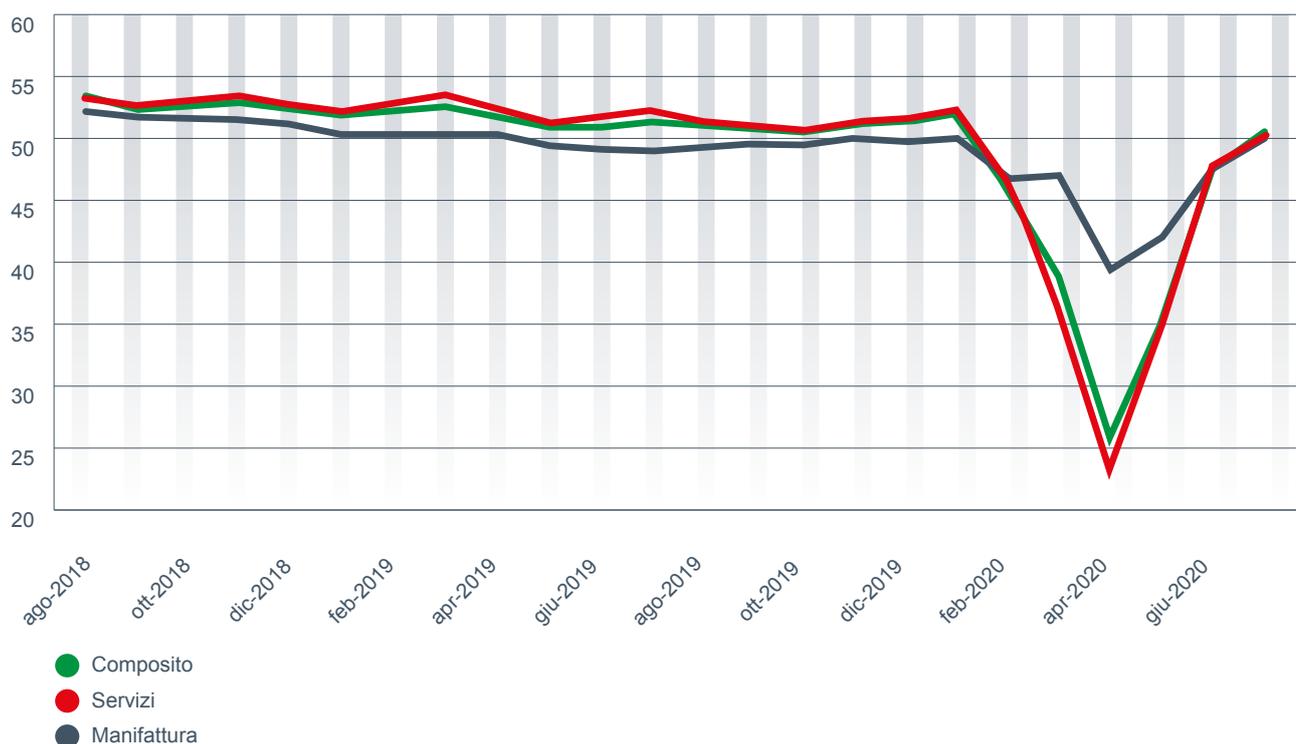
I segnali desumibili dagli indicatori anticipatori del ciclo economico confermano le prospettive di una profonda recessione globale. Secondo l'indagine campionaria realizzata presso i responsabili degli acquisti delle aziende, a partire dal mese di febbraio il *Purchasing Managers' Index* (PMI)¹² globale composito è sceso al di sotto della soglia critica di 50 punti – indicando quindi una flessione rispetto al mese

precedente – registrando in aprile, all'apice del *lockdown*, il crollo più rapido dall'inizio dell'indagine nel 1997. A partire dal mese di maggio si assiste a una parziale inversione, contestuale al graduale allentamento delle misure, con l'indice tornato appena al di sopra della soglia di espansione nel mese di luglio (Fig. 4). A livello settoriale, la dinamica è spiegata soprattutto dal PMI servizi, sceso nei mesi scorsi a un ritmo maggiore rispetto al comparto manifatturiero; in entrambi i settori, **la componente relativa agli ordini esteri ha registrato la caduta più intensa rispetto alle altre variabili e si mantiene ancora in territorio negativo.**

La recessione colpisce sia i Paesi avanzati sia emergenti, a differenza di quanto accaduto nella crisi del 2009 (Fig. 5A). Tra le economie più sviluppate, per gli Stati Uniti si interrompe

¹² Il *Purchasing Managers' Index* (PMI) riflette la capacità di acquisizione di beni e servizi di un'impresa; un valore inferiore (superiore) a 50 punti indica una contrazione (espansione) del settore rispetto al mese precedente; l'indice composito è ottenuto come media ponderata degli indici relativi a manifattura e servizi.

Fig. 4 - Purchasing Managers' Index Globale
(dati mensili destagionalizzati)



Fonte: IHS-Markit.

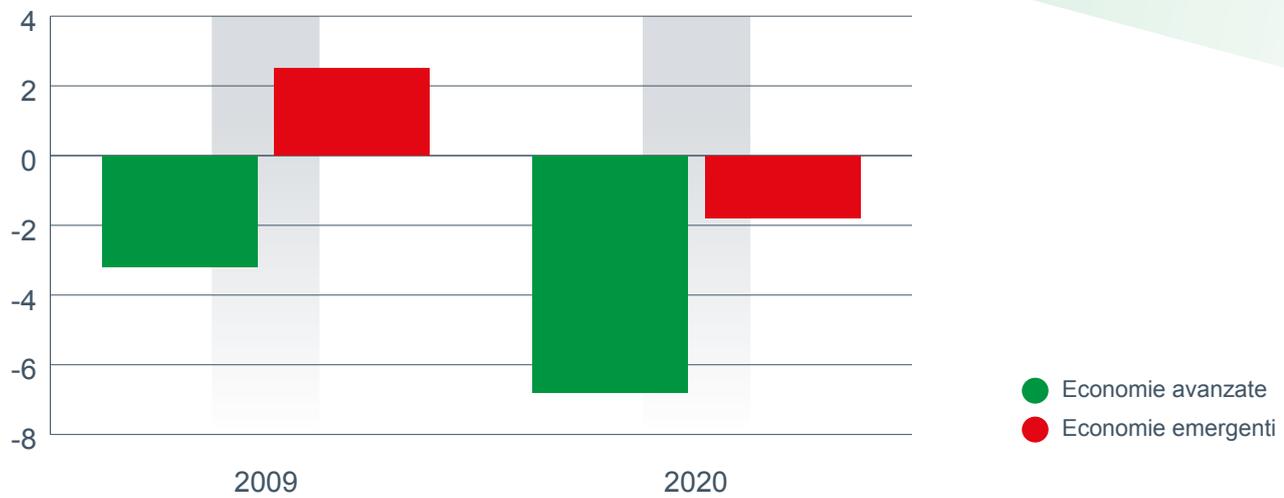
la fase decennale espansiva, mentre nell'Area Euro – proveniente da un periodo di crescita già debole – la crisi risulta ancora più marcata. Tra i mercati emergenti, la crescita della Cina è attesa ben lontana dai ritmi che si è soliti osservare, ma comunque in territorio positivo grazie anche all'allentamento delle restrizioni già dal mese di aprile; per contro, in India, Brasile, Russia

e Sudafrica la caduta del Pil sarà più marcata (Fig. 5B).

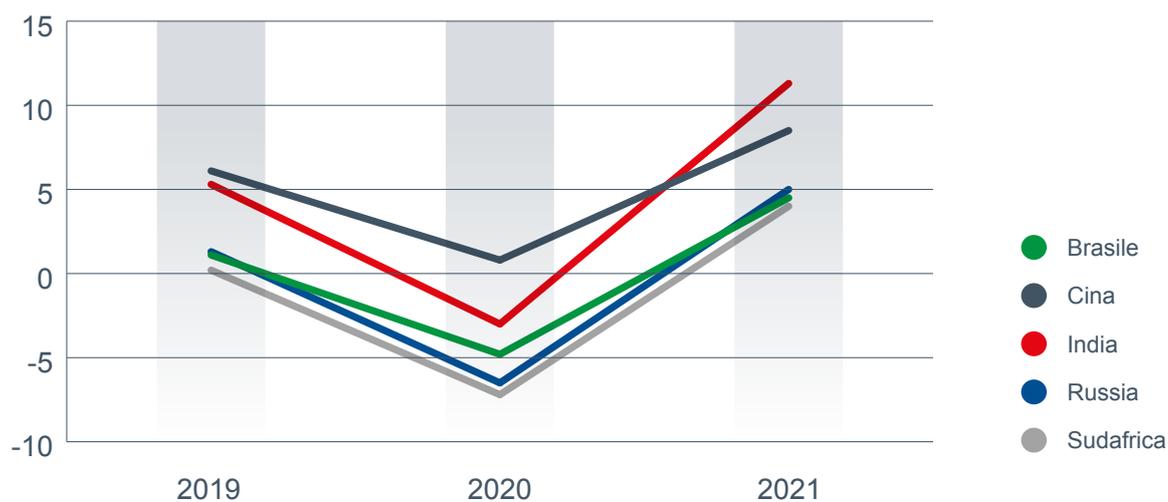
Si evidenziano inoltre forti rischi al ribasso per il continente africano in generale, che si potrebbero materializzare qualora la diffusione della pandemia dovesse accelerare a causa delle condizioni in cui gravano i sistemi sanitari locali.

Fig. 5 - Pil, confronto tra aree e paesi
(var. % annua; volumi)

A - Macro aree



B - Economie emergenti selezionate



Fonte: Oxford Economics.



L'emergenza economica e sociale, oltre a quella sanitaria, pone importanti sfide alle autorità governative.

Numerose Banche centrali di paesi avanzati ed emergenti hanno allentato l'orientamento della politica monetaria – già prevalentemente accomodante lo scorso anno – attraverso riduzioni del tasso di interesse di riferimento e/o massicci programmi di acquisto di attività finanziarie. Parallelamente, i governi nazionali, le istituzioni comunitarie e le organizzazioni internazionali hanno varato ingenti programmi fiscali a supporto delle imprese (per fronteggiare i fabbisogni di liquidità e contrastare i rischi di insolvenza) e delle famiglie (per alleviare le conseguenze dell'aumento della disoccupazione e del calo dei redditi) colpite dalla crisi. In particolare, l'impulso fiscale – misurato come contributo al Pil potenziale –

è superiore a quello del periodo 2008-09 (quasi 4 punti percentuali nel 2020, secondo le stime di Oxford Economics). In concomitanza con il graduale allentamento delle misure di contenimento, le istituzioni stanno inoltre studiando misure di stimolo (es. detrazioni fiscali); proprio la capacità di implementare adeguate e tempestive misure di sostegno inciderà significativamente sulla dinamica della ripresa delle singole economie nazionali.

Il contestuale aumento del livello di indebitamento dei governi e la contrazione dell'attività economica si tradurranno quindi in un diffuso aumento del rapporto tra il debito pubblico e il Pil, accentuando un elemento di criticità comune

a varie economie, in particolare quelle emergenti dove il valore dell'indebitamento complessivo (sia pubblico che privato) è cresciuto a ritmi sostenuti nell'ultimo decennio. Inoltre, **il susseguirsi di annunci espansivi in un contesto di incertezza – gravato anche dalla crisi petrolifera con conseguente crollo del prezzo del petrolio – si è tradotto in maggiori movimentazioni nei mercati finanziari.** In particolare, il tasso di cambio euro/dollaro ha registrato un notevole aumento della volatilità, che complica ulteriormente il già difficile esercizio previsivo per questa variabile. Le politiche fiscali e monetarie espansive varate recentemente dalla Commissione europea e dalla Banca centrale europea, stanno favorendo un apprezzamento della valuta comune rispetto alla divisa americana,

sostenuto inoltre da un clima di maggiore stabilità politica e di contenimento della pandemia nell'Area Euro relativamente agli Stati Uniti, su cui pende anche l'incertezza in merito agli esiti delle elezioni presidenziali del prossimo autunno. **Nonostante ciò, riteniamo che peseranno maggiormente le condizioni di domanda estera sulle prospettive per l'export italiano di beni piuttosto che quelle legate all'andamento delle variabili monetarie.**

Il quadro dei rischi delineato, già in peggioramento rispetto a quello di inizio anno, resta infine complesso e incerto e *“costringe oggi a lavorare su scenari (cfr. Cap. 4), rendendo l'abitudine - anche mediatica - di concentrarsi su un quadro previsivo centrale o 'di base' più che mai fuorviante (Visco, La crisi finanziaria e le previsioni degli economisti, 2009).*

BOX ▶ Gli Ide optano per #iorestoacasa

La trasmissione degli impulsi negativi della diffusione del Covid-19 sul sistema produttivo globale è stata immediata e i flussi mondiali di Investimenti diretti all'estero (Ide) ne risentiranno, registrando una forte contrazione nel 2020.

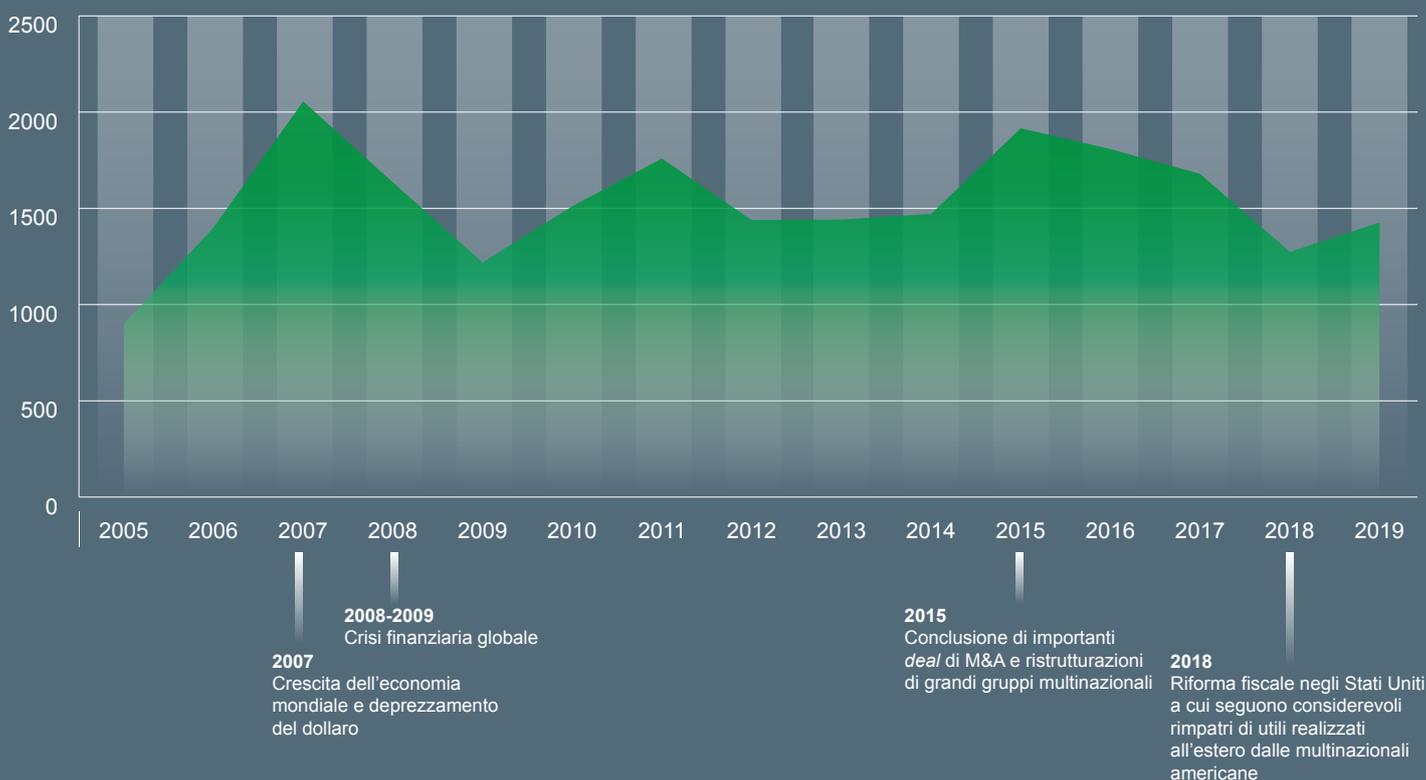
Le previsioni¹³ sull'entità della flessione dei flussi di Ide globali nell'anno in corso variano dal -30%, nello scenario più ottimistico in cui il contagio sia fermato entro la prima metà del 2020 e le politiche economiche adottate siano in grado di anticipare i danni strutturali all'economia, al -45%, nell'ipotesi pessimistica

in cui la pandemia continui a lungo e in modo diffuso e l'economia mondiale si trovi in una persistente recessione (Oxford Economics si attende, invece, una contrazione del 36,4%). La drastica riduzione prospettata per il 2020 nelle diverse ipotesi accentua e accelera la tendenza negativa registrata dagli Ide negli ultimi cinque anni, fatta eccezione per una lieve ripresa nell'anno appena trascorso.

L'impatto della pandemia sui flussi mondiali di Ide tenderà ad essere disomogeneo, sia perchè gli effetti dello shock negativo

¹³ Ocse, *Foreign direct investment flows in the time of Covid-19*, maggio 2020.

Flussi di Ide globali (miliardi di dollari)



Fonte: Ocse e Fmi.



di domanda sono concentrati nelle economie più colpite dalla crisi sanitaria, sia a causa del fatto che lo stop produttivo e l'interruzione delle filiere di approvvigionamento sono stati avvertiti soprattutto nei sistemi economici con più elevati indici di partecipazione alle Catene Globali del Valore.

Pur con entità diverse negli scenari alternativi prospettati, tutte le tipologie degli investimenti diretti esteri subiranno verosimilmente gli effetti della crisi in corso.

Un forte impatto negativo sugli Ide sarà determinato dalle decisioni delle imprese di rinviare gli investimenti all'estero a causa delle peggiori prospettive della domanda globale: si prevede, infatti, da un lato, un rallentamento delle spese

in conto capitale delle imprese multinazionali e delle loro affiliate estere e, dall'altro, il blocco temporaneo di nuovi investimenti in asset materiali o in ampliamenti che coinvolgerà i siti produttivi che sono stati esposti a periodi di chiusura o a operare a capacità ridotta.

I flussi di investimenti dall'estero saranno negativamente influenzati anche da un meccanismo indiretto per cui i minori profitti (o perdite) realizzati dalle controllate estere porteranno a una contrazione nel reinvestimento degli utili, una componente che nel 2019 ha inciso per il 50% sui flussi di Ide mondiali in entrata e che, oltre a essere la meno volatile, è un indicatore della percezione, da parte dell'impresa controllante, delle opportunità di investimento offerte dal mercato in cui l'affiliata estera è localizzata.

L'Unctad¹⁴ stima che a livello mondiale le imprese multinazionali che hanno reinvestito il 52% dei propri profitti in Ide nel 2018 abbiano rivisto al ribasso, in media, del 30% gli utili attesi per il 2020. Questo fenomeno dovrebbe colpire maggiormente le economie avanzate, tra le quali spicca il dato degli USA dove

¹⁴ Unctad, *Investment Trends Monitor*, marzo 2020.

gli utili attesi sono dimezzati. Guardando ai settori, al momento della rilevazione, i più colpiti risultano energia, materie prime, trasporti aerei e automobilistico. I debiti *intercompany*¹⁵ e le iniezioni di capitale azionario dalla casa madre nelle affiliate estere in difficoltà potrebbero, ad ogni modo, essere in grado di compensare i minori utili reinvestiti, come è stato osservato in periodi di forti deprezzamenti valutari¹⁶ e durante la Crisi finanziaria globale del 2008. È stato inoltre dimostrato come in periodi di crisi la domanda infragruppo da parte della casa madre abbia

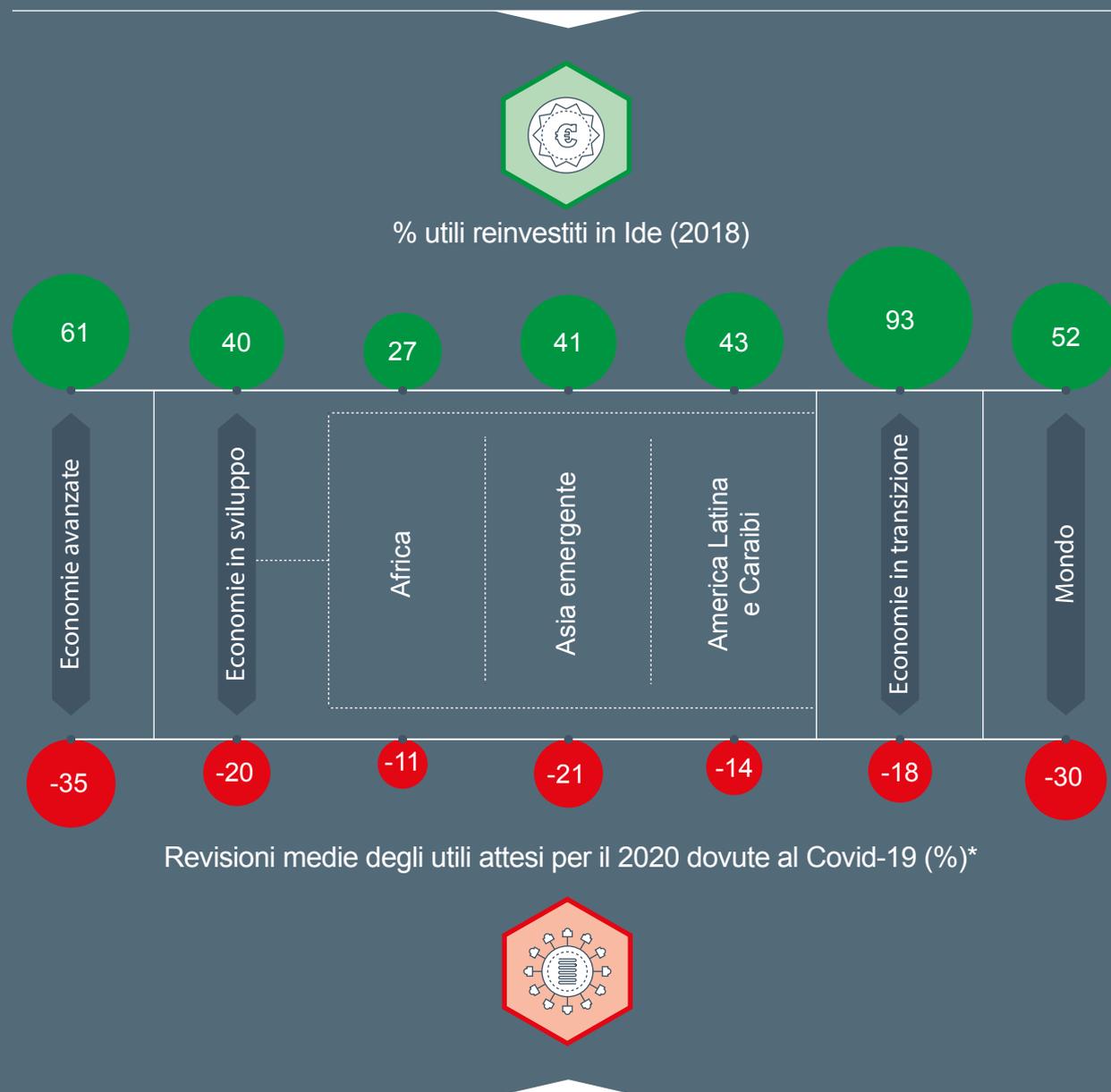
permesso alle controllate, anche di piccole e medie dimensioni, di resistere meglio agli shock della domanda nel mercato di localizzazione, qualora fossero integrate in una struttura produttiva multinazionale di tipo verticale¹⁷.

La diffusione del Covid-19 avrà ripercussioni di diversa portata sulle varie tipologie di investimento diretto all'estero. I progetti *greenfield* già in corso saranno colpiti solo marginalmente, trattandosi di investimenti caratterizzati da lunghi periodi

¹⁵ Il debito *intercompany* è la componente più volatile dei flussi finanziari ed è legata ai fabbisogni finanziari di breve periodo più che all'andamento macroeconomico generale.
¹⁶ Mihir A. Desai, C. Fritz Foley, Kristin J. Forbes, *Financial Constraints and Growth: Multinational and Local Firm Responses to Currency Depreciations*, The Review of Financial Studies, Volume 21, Issue 6, 2008.

¹⁷ Alfaro, Laura, and Maggie Xiaoyang Chen, "Surviving the Global Financial Crisis: Foreign Ownership and Establishment Performance.", American Economic Journal: Economic Policy, 4 (3), 2012.

PERDITE ATTESE E POTENZIALE IMPATTO SUGLI UTILI REINVESTITI



* Revisioni degli utili attesi dichiarate dalle Top 5.000 multinazionali nel primo trimestre del 2020. Fonte: Unctad.

di gestazione e da un ciclo di vita che può durare anche decenni; tuttavia, si registra una crescente riluttanza da parte degli investitori a esplorare nuove opportunità di investimento, come dimostra il calo di oltre il 30% in valore dei nuovi progetti greenfield annunciati nei primi due mesi del 2020 rispetto allo stesso periodo del 2019¹⁸.

Anche le operazioni di fusione e acquisizione (M&A) su estero, tre quarti delle quali interessano le economie mature, subiranno una riduzione significativa, prevista tra il 50 e il 70%, anche se non si fermeranno del tutto. Si tratta anche in questo caso di progetti generalmente a lungo termine, ma i dati relativi ai primi tre mesi del 2020 mostrano un calo significativo sia del tasso di chiusura dei deal a livello globale¹⁹ che degli annunci di nuove operazioni, diminuiti di circa il 70% in numero e in valore²⁰. Per le economie colpite dall'emergenza sanitaria solo alla fine del primo trimestre 2020, il mercato dell'M&A non sembra ancora influenzato pienamente dagli effetti della pandemia: ad esempio, le operazioni di M&A finalizzate da società italiane all'estero nel primo trimestre del 2020 sono state 41 per un controvalore di 6,6 miliardi di euro (52 operazioni per 2,9 miliardi nello stesso periodo del 2019)²¹.

Ulteriori impatti negativi sui flussi mondiali di Ide deriveranno, secondo le previsioni, anche dai disinvestimenti da parte delle multinazionali in difficoltà che potrebbero optare per la vendita o la liquidazione di alcune delle proprie attività all'estero, oltre che dalle eventuali strategie di *reshoring* di parte della produzione finalizzate a rafforzare la resilienza agli shock delle catene di fornitura, tra l'altro accentuando una tendenza già in atto prima della pandemia e dovuta ai timori derivanti dalle tensioni commerciali a livello mondiale e alla Brexit²².

Ricadute negative maggiori riguarderanno invece i flussi di investimenti diretti all'estero finalizzati alla conquista e al presidio del mercato locale o di area, all'efficienza o al reperimento delle risorse.

¹⁸ Ocse su dati Financial Times fDi Markets.

¹⁹ A febbraio 2020 il valore delle operazioni di M&A *cross border* ha raggiunto i 10 miliardi di dollari, che si confrontano con i normali valori medi mensili di 40-50 miliardi di dollari degli ultimi anni.

²⁰ Ocse, cit.; Unctad, cit.

²¹ KPMG Corporate Finance, Mercato M&A in Italia.

²² Cohen, M. A. and H. L. Lee, *Designing the Right Global Supply Chain Network*, Manufacturing & Service Operations Management, Vol. 22, No., 2020.

²³ Già a metà febbraio 2020, ad esempio, Fiat Chrysler Automobiles ha sospeso la produzione della Fiat 500L nello stabilimento di Kragujevac, in Serbia, a causa dell'indisponibilità di alcuni componenti del sistema audio provenienti dalla Cina.

Gli impatti della crisi sugli investimenti *efficiency seeking* in produzioni che sono fortemente integrate nelle CGV si vedranno inizialmente soprattutto in Cina e nel Sud Est Asiatico, per poi diffondersi rapidamente alle economie che forniscono beni e servizi intermedi per le esportazioni cinesi e a quelle che dalla Cina importano semilavorati²³.

La diffusione del Coronavirus e le misure adottate per rispondere alla crisi in corso impatteranno in maniera diversificata sui settori economici, con riflessi attesi sui flussi di Ide. Secondo le previsioni, infatti, alcuni settori economici quale l'ICT potrebbero registrare un aumento degli utili, mentre il settore primario e il manifatturiero saranno i più colpiti, con impatti più forti sugli Ide in entrata verso le economie dove tali settori rappresentano una quota rilevante dei flussi di investimento dall'estero, marcatamente le economie emergenti e in transizione, tra le quali soprattutto Brasile, Indonesia, Russia e Sudafrica.

Un'ulteriore conferma della dinamica al ribasso che riguarderà i flussi mondiali di Ide può essere ricavata dalle aspettative dichiarate dal panel delle Top100 multinazionali a livello mondiale monitorate dall'Unctad — le più grandi multinazionali per attività estere, vendite all'estero e dipendenti stranieri — 69 delle quali hanno dichiarato già nel primo trimestre del 2020 che il Covid-19 impatterà negativamente sulla loro attività; di esse, 41 hanno emesso alert di profitto o segnalato di prevedere maggiori rischi, connessi con crolli delle vendite (10), con cali della produzione o con interruzioni della catena di approvvigionamento (12), o con entrambi i fenomeni (19).

Lo scenario attuale potrebbe incentivare i governi a considerare la possibilità di introdurre procedure di screening degli investimenti dall'estero più selettive, ai fini di perseguimento degli interessi di sicurezza nazionale, in linea con la crescente tendenza che si registra negli ultimi anni a perseguire politiche restrittive nei confronti degli investimenti diretti in entrata.

Prima e indipendentemente dall'attuale crisi, molti paesi disponevano già di meccanismi di protezione degli interessi essenziali in materia di sicurezza dalle minacce potenzialmente derivanti dall'acquisizione da parte di attori esteri di categorie

di beni legati alla sicurezza nazionale. Con la diffusione del Covid-19 alcuni governi sono intervenuti con politiche e misure a protezione di asset sensibili, quali quelli legati alla fornitura di prodotti sanitari.

La Commissione europea ha invitato gli Stati membri già in possesso di meccanismi di screening degli investimenti a implementarli al fine di rispondere agli impatti economici derivanti dalla diffusione del Coronavirus²⁴. L'obiettivo dichiarato è quello di preservare settori quali la salute, la ricerca medica, le biotecnologie e le infrastrutture essenziali per la sicurezza e l'ordine pubblico, senza compromettere l'apertura generale dell'Ue agli investimenti esteri.

Italia, Francia e Spagna, ma anche Stati Uniti e Australia, hanno già temporaneamente rafforzato i loro strumenti in quest'ambito per poter rispondere agli scenari che vanno delineandosi in conseguenza della diffusione del contagio.

Di contro, l'urgenza di contenere il rischio di disinvestimenti e i timori di un calo dei flussi di investimento in entrata hanno portato — già a febbraio 2020 — all'annuncio da parte del governo cinese dell'introduzione di una serie di misure volte alla promozione e alla facilitazione degli investimenti dall'estero, tra cui la semplificazione burocratica delle procedure in caso di mancata esecuzione dei contratti da parte di imprese a controllo straniero per cause di forza maggiore legate all'epidemia, oltre che di specifici provvedimenti volti a snellire le procedure di approvazione dei progetti di investimento dall'estero, ottimizzando il processo di esenzione fiscale per le apparecchiature importate e proteggendo i diritti e gli interessi legittimi degli investitori stranieri. La pandemia ha prodotto effetti immediati sull'economia mondiale e gli Ide, seppure in modo differenziato tra tipologie

e geografie, ne stanno risentendo.

La crisi in atto ha messo in luce nuove o celate debolezze, interdipendenze e strozzature derivanti da Catene Globali del Valore troppo frammentate, che favoriscono l'efficienza e non la sicurezza.

Le filiere produttive globali andranno dunque ripensate, probabilmente nella direzione di un loro accorciamento, nonostante gli effetti negativi che ne deriveranno in termini di specializzazione produttiva e di diversificazione delle reti di fornitura.

Ricadute negative si produrranno anche sugli investimenti diretti esteri nel lungo periodo qualora le misure restrittive intraprese per mitigare gli effetti della crisi rimanessero in vigore una volta svanito lo shock. Tali misure, lungi dall'essere indirizzate all'"autosufficienza"²⁵, dovrebbero, come auspicato da più parti, essere temporanee, proporzionate e specificamente rivolte allo scopo di difendere interessi superiori nazionali in un momento di emergenza²⁶.

Gli investimenti all'estero potranno infatti avere un ruolo rilevante nel supportare le economie nella ripresa post-crisi e, soprattutto quelli diretti al presidio dei mercati, continueranno a rappresentare un importante fattore di crescita e di sviluppo internazionale delle imprese, in particolare di quelle italiane.

²⁴ Comunicazione della Commissione Ue C(2020) 1981 final del 25 marzo 2020, con cui la Commissione ha rilasciato le linee guida relative all'applicazione del Regolamento 2019/452/UE (FDI), che entrerà in vigore il 20 ottobre 2020 e con il quale il Parlamento europeo aveva già avuto modo di esprimere il proprio favore per l'adozione di misure restrittive nei confronti degli investimenti esteri, qualora essi siano giustificati da motivi di sicurezza o di ordine pubblico.

²⁵ Former EU Trade Commissioner Phil Hogan, *EU should 'not aim for self-sufficiency' after coronavirus*, Financial Times, 23 aprile 2020.

²⁶ G20 *Trade and Investment Ministerial Statement*, 30 marzo 2020.





02

Recuperi differenziati tra settori e geografie per l'export italiano

Le esportazioni italiane di beni sono attese in forte contrazione nel 2020, ma nel nostro scenario base prevediamo una ripresa robusta già nel 2021 e una dinamica relativamente sostenuta negli anni successivi. Altrettanto reattiva sarà l'evoluzione prevista per l'export italiano di servizi, dopo il crollo atteso nel 2020. Le ripercussioni più negative riguarderanno quest'anno le nostre vendite all'estero di beni intermedi, per effetto dell'interruzione delle Catene Globali del Valore, a seguire i beni di consumo e di investimento, mentre le esportazioni di agricoltura e alimentari saranno meno colpite. Tra le destinazioni più penalizzate vi sono le economie avanzate, in primis i partner commerciali tradizionali, oltre che alcuni dei principali mercati emergenti, con una ripresa diffusa a gran parte delle geografie dal prossimo anno.

... COSA ASPETTARCI DAL FUTURO

2.1 L'export italiano si prepara alla risalita

A fronte della marcata incertezza su durata e impatto della pandemia da Covid-19 a livello internazionale, risulta ancora più cruciale rispetto al passato ragionare in un'ottica di scenario. Saranno quindi illustrate di seguito le previsioni sull'export italiano in uno scenario di base, ossia a maggiore probabilità di accadimento; tale scenario si fonda principalmente sull'ipotesi che i focolai del virus e le conseguenti interruzioni delle attività produttive saranno limitati all'anno in corso per l'Italia e le maggiori economie mondiali. Inoltre, al fine di tenere conto del contesto particolarmente complesso, nel capitolo finale saranno simulati due scenari alternativi, che si basano su assunzioni differenti riguardo l'intensità e gli effetti della pandemia.

Nel nostro scenario base, le esportazioni italiane di beni, in valore, sono attese in forte contrazione nel 2020 (-11,3%; Fig. 6). Si tratta del ritmo di crescita dell'export più basso dal 2009, anno in cui le nostre vendite oltreconfine avevano registrato un -20,9%. Tale caduta riporterà le esportazioni intorno ai 422 miliardi di euro, un livello di poco superiore a quello registrato nel 2016. **Si prevede una ripresa relativamente rapida, caratterizzata anche da una componente di "rimbalzo statistico", già nel 2021** (+9,3%), con una crescita media nei due anni successivi del 5,1%, un ritmo non trascurabile se si confronta con il 3% registrato in media annua tra il 2012 e il 2019 e che permetterà alle nostre vendite di beni all'estero di superare il valore dei 500 miliardi di euro alla fine dell'orizzonte di previsione. Nel 2021 le esportazioni italiane di beni arriveranno al 97%

circa del valore segnato nel 2019, un recupero pressoché totale dopo la caduta nel 2020. Si tratta, tuttavia, di un livello ben più basso rispetto a quello previsto nel nostro precedente aggiornamento²⁷, secondo cui l'export italiano di beni avrebbe raggiunto i 506 miliardi di euro l'anno prossimo. Confrontando i due scenari la "perdita" in termini di minore export nel 2021 ammonterebbe quindi a circa 45 miliardi di euro.

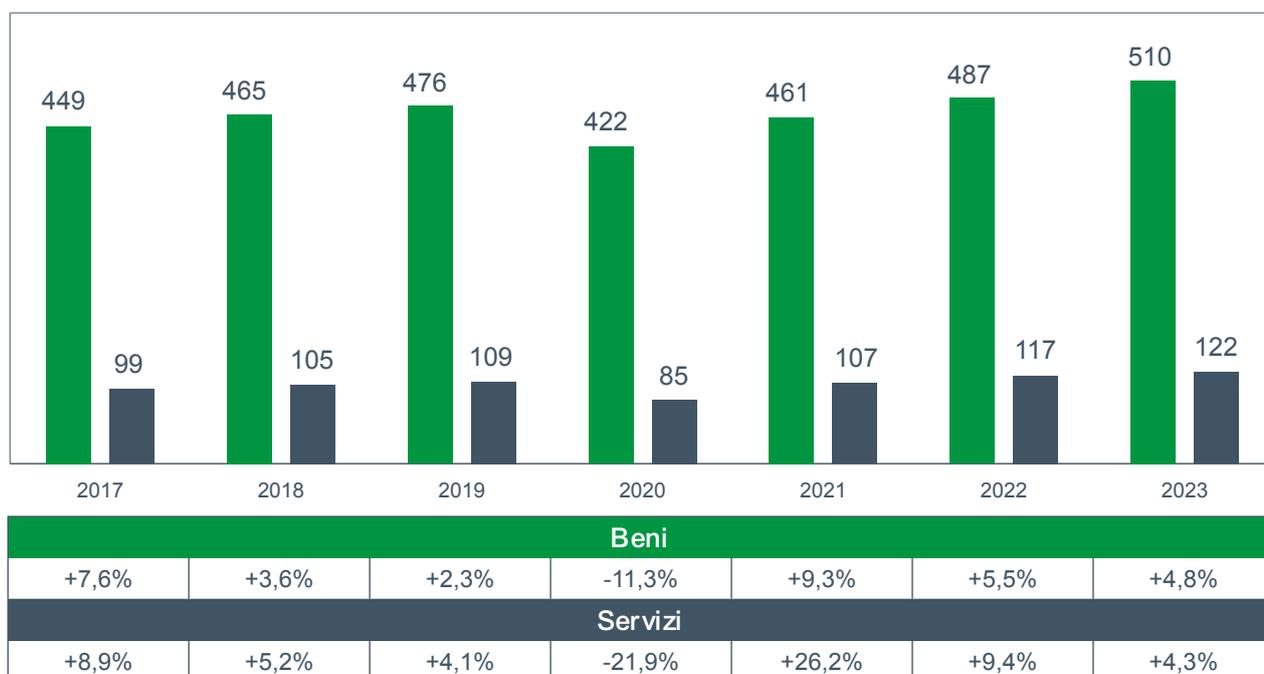
Una dinamica simile e forse ancora più propriamente "a V" è attesa anche per l'export di servizi: nel 2020 esso subirà un crollo del 21,9%, in valore, ma il suo recupero sarà pressoché completo già il prossimo anno, a fronte di un rimbalzo del 26,2% che lo riporterà nuovamente ben oltre quota 100 miliardi di euro. Il forte calo previsto per l'anno in corso è da ascrivere principalmente al turismo, che nel 2019 pesava per quasi il 41% sulle esportazioni italiane di servizi. Questo settore ha infatti risentito in modo significativo delle misure di *lockdown* nei primi mesi dell'anno, con la chiusura completa delle strutture ricettive e ricreative. Inoltre, la ripresa dei flussi turistici stranieri rimane condizionata dalla progressiva riapertura (finora solo parziale e talvolta subordinata a quarantena) delle frontiere per viaggiatori provenienti dall'area extra europea, oltre che dall'apparente percezione all'estero di un rischio di contagio ancora presente nel nostro Paese. Influirà sulla performance delle vendite di servizi anche la contrazione attesa nelle esportazioni di trasporti²⁸, settore che nel 2019 valeva oltre 13 miliardi di euro e che, per sua natura, ha risentito in modo particolare del blocco delle attività produttive.

²⁷ Cfr. Focus On – Aggiornamento previsioni Rapporto Export 2019-2022, dicembre 2019, https://www.sacesimest.it/docs/default-source/ufficio-studi/pubblicazioni/sacesimest---focus-on---reu.pdf?sfvrsn=3f18fcbe_2

²⁸ Queste includono, ad esempio, il trasporto di merci effettuato via mare, terra o aria da spedizionieri italiani per clienti esteri.



Fig. 6 - Esportazioni italiane di beni e servizi in valore (miliardi di euro; var. % annua)



■ Export di beni
■ Export di servizi

Fonte: Istat, Ocse, Oxford Economics, SACE.

2.2 Recuperi differenziati per i settori

Malgrado la pandemia globale influenzerà l'andamento dell'export italiano di beni nel suo complesso, **vi sono alcune differenze, anche rilevanti, negli impatti settoriali dello shock e nelle dinamiche della conseguente ripresa attesa** (Fig. 7).

Le ripercussioni più negative riguarderanno i beni intermedi, che hanno sofferto l'interruzione delle Catene Globali del Valore causata dal blocco delle attività produttive in varie geografie nella prima metà dell'anno. All'interno di questo raggruppamento, le esportazioni di metalli, già in flessione nel 2019 a causa delle tensioni commerciali e della debole domanda mondiale, saranno tra le più colpite dalla pandemia, con un calo atteso del 23,7% nel

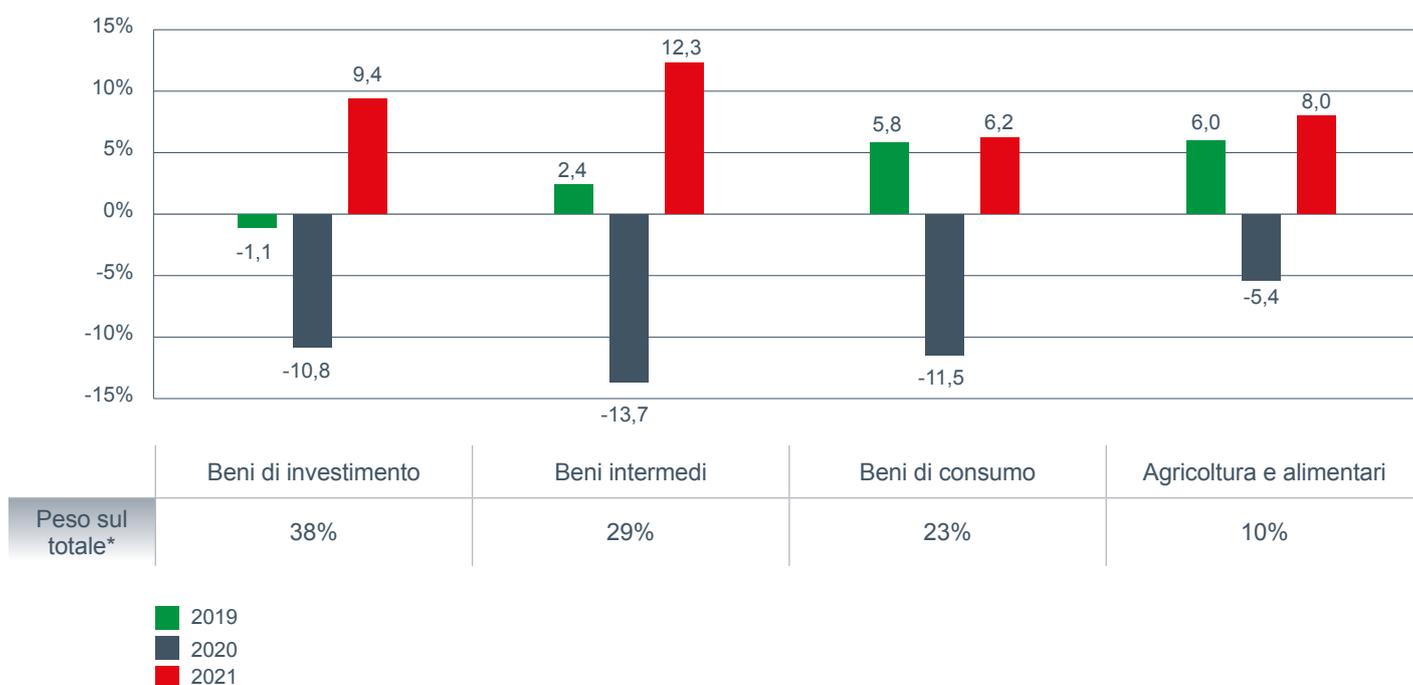
2020 e un parziale rimbalzo (+14,8%) nell'anno successivo.

La contrazione sarà forte, ma seguita da una ripresa più consistente per l'export di prodotti in gomma e plastica (-16,5% nel 2020, +13,5% nell'anno successivo): il settore risente sia dei rallentamenti nei progetti infrastrutturali a livello globale durante la fase più acuta della pandemia sia della possibile diminuzione nell'avvio di nuovi progetti edilizi nella seconda metà dell'anno dovuta alla minore fiducia di imprese e consumatori.

Di converso, le vendite all'estero della chimica (che nel nostro modello include la farmaceutica²⁹) beneficeranno in una certa misura dell'emergenza sanitaria: si prevede un export in calo dell'1,7% quest'anno, con una ripresa importante nel 2021

²⁹ Nel nostro modello la farmaceutica è compresa nel settore della chimica e quindi considerata un bene intermedio, diversamente dalla classificazione usata da Istat in base alla quale la farmaceutica è considerata un bene di consumo non durevole.

Fig. 7 - Tassi di crescita dell'export italiano per raggruppamenti di beni
(valori correnti; var. % annua)



*Peso dei raggruppamenti nel 2019 calcolato escludendo dal totale le voci residuali che includono principalmente le merci classificate con i codici speciali della nomenclatura combinata.

Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.



(+8,7%) che permetterà al settore di superare il valore 2019 già l'anno prossimo (Fig. 8). La farmaceutica, infatti, ha rappresentato uno dei maggiori traini nella ripresa delle esportazioni italiane dopo la Crisi finanziaria globale, registrando ritmi di crescita particolarmente elevati nell'ultimo decennio. La forte presenza di imprese a capitale estero, specie tedesche e americane, nonché l'elevata frammentazione internazionale della produzione e l'intensificazione delle lavorazioni per conto terzi, hanno contribuito alla crescita delle esportazioni italiane del settore, che continueranno a beneficiare di tale struttura produttiva negli anni a venire³⁰.

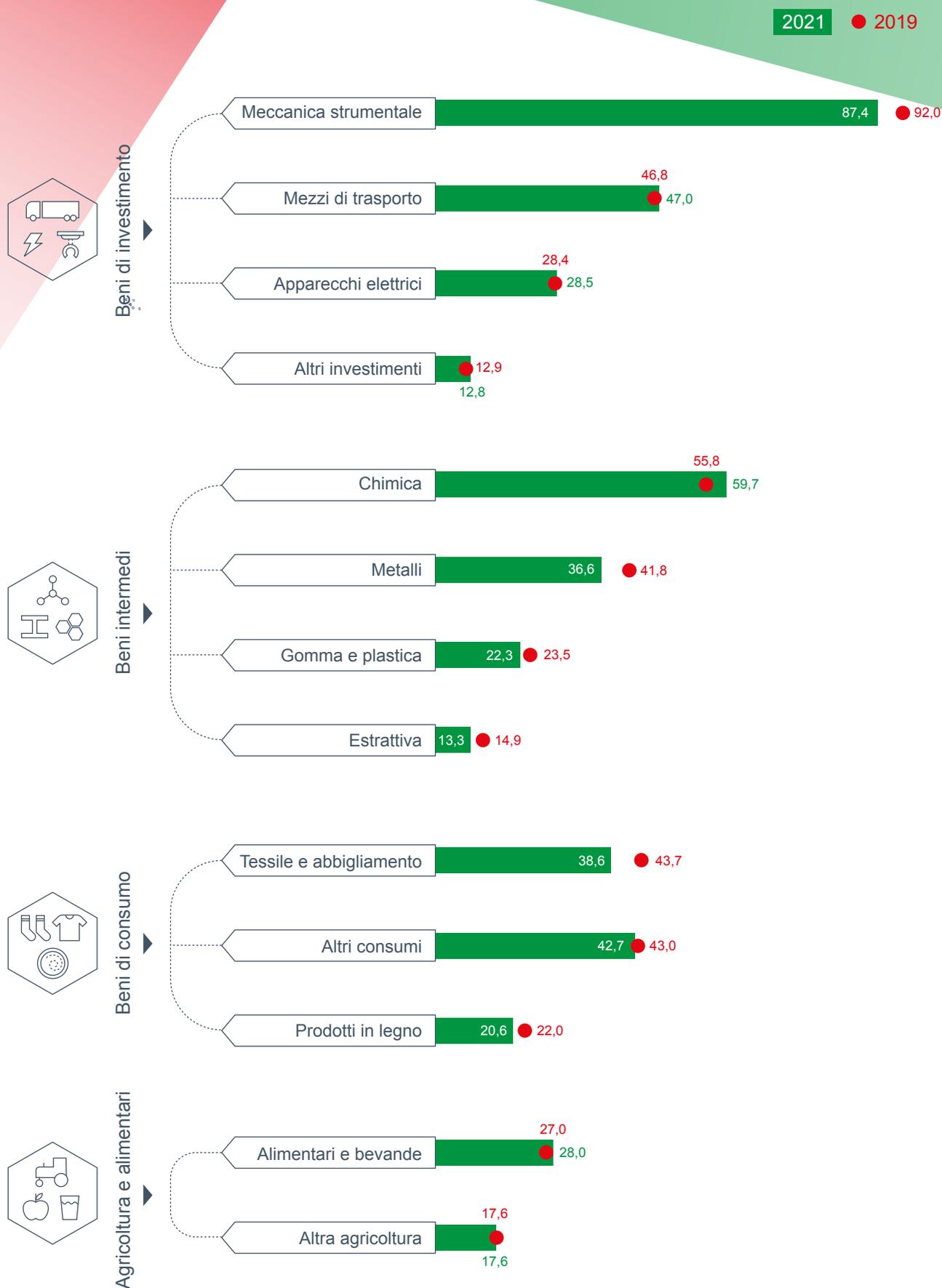
In ampio territorio negativo sarà anche il raggruppamento dei beni di consumo per il quale, in controtendenza rispetto alla buona performance del 2019, è prevista una contrazione dell'11,5% nell'anno in corso, con un ritorno alla crescita relativamente contenuto nel 2021 (+6,2%).

Nello specifico, le esportazioni di moda, avendo risentito in modo particolare del *Great Lockdown* iniziato proprio a ridosso della stagione primaverile, sono attese in flessione del 17,2% nel 2020 e in lenta ripresa nell'anno successivo (+6,7%). Non è da escludersi che l'arredamento (incluso nella classe prodotti in legno) possa, invece, essere almeno in parte sostenuto dalle nuove abitudini affermatesi nel periodo di confinamento: i nuovi stili di vita incentrati maggiormente sulla permanenza nella propria abitazione, sia durante l'orario di lavoro sia nel tempo libero, potrebbero incentivare i consumatori all'acquisto di nuovi mobili e accessori per la casa, mitigando così l'effetto negativo della pandemia. Questa dinamica sembra essere evidenziata, ad esempio, dai dati sulla spesa per mobili della popolazione cinese nei primi cinque mesi del 2020: i tassi di crescita tendenziali di marzo, aprile e maggio (rispettivamente -22,7%, -5,4% e +3,0%) mostrano, infatti, un progressivo recupero dopo il crollo superiore al 30% registrato nei primi due mesi dell'anno³¹.

³⁰ Allione, Bronzini e Giordano, *Il recente andamento delle esportazioni del settore farmaceutico in Italia e nel Lazio*, Questioni di Economia e Finanza N°56, Banca d'Italia, 2020.

³¹ *Covid-19 China Update: June retail sales show mixed recovery*, luglio 2020.

Fig. 8 - Reattività dei settori dell'export italiano: confronto tra 2021 e 2019
(miliardi di euro)



Fonte: Oxford Economics, SACE.

L'export del raggruppamento con il peso maggiore (38% nel 2019), i beni di investimento, continuerà ad attraversare le difficoltà già registrate durante il 2019 a causa dell'elevata incertezza globale e della flessione del segmento *automotive*, in misura peraltro amplificata dall'attuale crisi. Le esportazioni italiane di beni strumentali risentiranno, infatti, del ritardo nelle scelte di consumo e investimento di famiglie e imprese, dovuto alla necessità di concentrarsi sulle spese essenziali in un contesto estremamente complesso e sono pertanto attese in calo del 10,8% nell'anno in corso; nel 2021 è tuttavia previsto un recupero del 9,4%. Proprio il comparto dell'auto, per il quale l'anno si prospettava difficile già prima dello scoppio della pandemia, attraverserà una fase critica (-10,2% nel 2020 la previsione per il settore dei mezzi di trasporto). Famiglie e imprese saranno, infatti, meno propense all'acquisto di nuovi veicoli preferendo, quando possibile, rimandare le grandi spese; è attesa invece una buona ripresa già dall'anno successivo (+11,9%), dovuta anche al fatto che il mercato potrà contare su parte della domanda rimasta inespressa nel 2020. Ciò nonostante, la paura di nuovi contagi potrebbe in parte dare un impulso positivo al settore, spingendo i consumatori ad acquistare autoveicoli, considerati più sicuri dei trasporti pubblici, optando eventualmente anche per veicoli a minore impatto ambientale sfruttando gli incentivi agli acquisti offerti in alcuni paesi³². Nell'ambito dei mezzi di trasporto, le prospettive sono critiche anche per i settori aeronautico e crocieristico, colpiti duramente dallo scoppio dell'emergenza sanitaria. La ripartenza in questi comparti è infatti subordinata alla severità con cui le norme di distanziamento sociale si ripercuoteranno sui flussi dei passeggeri e quindi sui profitti di compagnie aeree e crocieristiche. Dinamica simile per la meccanica strumentale: le imprese tenderanno a rimandare gli acquisti, considerati il clima di incertezza e le difficoltà relative alla pianificazione di investimenti in macchinari e apparecchiature, in un contesto di domanda particolarmente volatile. Ne deriverà un calo delle esportazioni atteso del 13,3% nel 2020, seguito da una ripresa apprezzabile nell'anno successivo (+9,6%) a fronte di una stabilizzazione dell'emergenza sanitaria. All'interno del settore sarà tuttavia possibile identificare reattività diverse in base alle finalità dei macchinari utilizzati: con ogni probabilità risentiranno meno dell'incertezza i macchinari impiegati nell'agroalimentare e nel *packaging* rispetto a quelli usati in settori

maggiormente colpiti dalla crisi (ad esempio nelle costruzioni o nella lavorazione dei metalli). Il contesto di incertezza peserà anche sulle nostre vendite di apparecchi elettrici, previste in calo del 5,9% nell'anno in corso, così come le esportazioni di elettronica (comparto incluso in altri beni di investimento), che saranno colpite su due fronti: da un lato, le interruzioni delle catene di fornitura globali hanno influenzato negativamente l'elettronica di consumo creando ritardi nella produzione di componenti e prodotti finiti; dall'altro, il rallentamento nel settore dei mezzi di trasporto determinerà una contrazione nella domanda di componenti elettroniche italiane (ad esempio strumenti e apparecchi di misurazione, prova e navigazione e orologi) installate su navi, aerei e treni.

Saranno le esportazioni italiane di agricoltura e alimentari a essere le meno colpite nel 2020, con una flessione attesa del 5,4% e una rapida ripresa nell'anno successivo (+8%). A differenza di altri settori, infatti, la produzione alimentare non ha subito drastici arresti durante il *lockdown*. Gli alimentari hanno, inoltre, sofferto meno della crisi in quanto beni essenziali: il calo nella domanda di tali beni dovuto alla chiusura di luoghi di intrattenimento e alle limitazioni imposte alla filiera Horeca è stato, in buona parte, mitigato dall'aumento della spesa per alimentari e bevande realizzata nei canali della distribuzione, più o meno organizzata³³. Si prevede pertanto una contrazione del settore del 3,6% nell'anno in corso, con una ripresa del 7,2% nel 2021 nel presupposto che si attenuino o non aumentino le restrizioni adottate dagli Stati Uniti, il secondo mercato di sbocco per questi beni dopo la Germania (vedi infra). Anche per l'export di prodotti agricoli è attesa una riduzione relativamente più contenuta della media (-8,3% nel 2020) e un buon rimbalzo nell'anno successivo (+9,1%). Tale previsione è dovuta alle limitate interruzioni nella produzione, specie di grano e carne, ed è confermata, almeno in parte, dall'andamento del mercato delle materie prime, dove le performance dei prezzi di riferimento dei beni agricoli hanno ampiamente superato quelle degli altri sottogruppi di materie prime³⁴.

³² Fitch Solutions, *Autos Post Covid-19: Industry evolution to accelerate whilst consumer habits change*, 2020.

³³ I dati export di alimentari e bevande relativi ai primi cinque mesi dell'anno mostrano una crescita del 4,4% rispetto allo stesso periodo del 2019. Dinamiche positive, in particolare, per le esportazioni di pasta (+25,0% tra gennaio e maggio rispetto ai primi cinque mesi del 2019), prodotti della panetteria (+3,5%) e ortaggi e legumi (+6,0%).

³⁴ Fitch, *Covid-19 Global Industries: Revisions & views roundup – Global Recession will cut deep across industries*, 2020.

2.3 Dinamica eterogenea per le geografie di sbocco

Analogamente a quanto appena illustrato per i settori, **dinamiche differenti caratterizzeranno le nostre esportazioni anche a seconda delle aree geografiche di destinazione** (vedi infra). La crescita delle esportazioni italiane verso le diverse aree vedrà dappertutto un segno meno nel 2020, sebbene la misura del calo nell'anno in corso e la velocità di ripresa negli anni successivi mostreranno alcune differenze (Fig. 9). **Sarà l'Europa avanzata a subire quest'anno la contrazione più marcata**, con una flessione media dell'11,4% e un rimbalzo che, seppur rilevante, non permetterà di superare i livelli pre-crisi prima del 2022. Analogamente, non basterà la crescita attesa nel prossimo anno per garantire il pieno recupero dei livelli

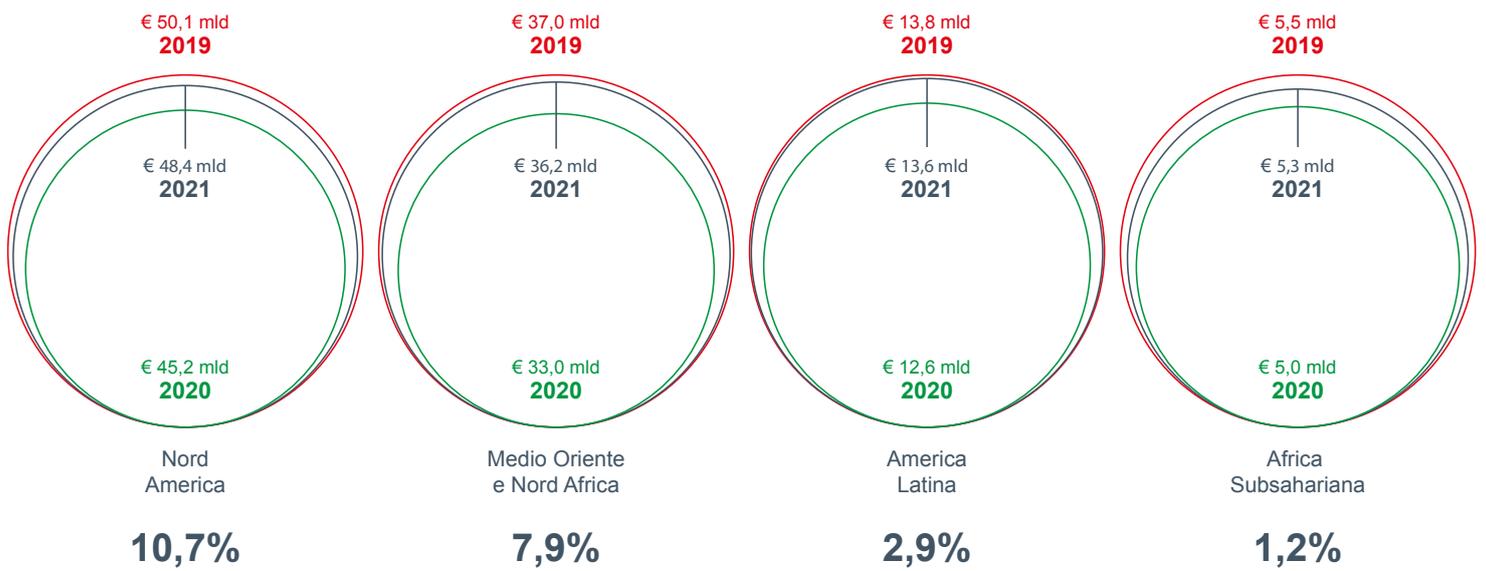
delle nostre esportazioni verso l'Asia-Pacifico, il Nord America e l'Africa Subsahariana, sebbene l'export verso tali aree nel 2021 arriverà in media fino al 97% del valore del 2019. Ripresa più celere per il nostro export verso l'area Medio Oriente e Nord Africa e l'America Latina, con un recupero pressoché totale già dal prossimo anno. Ancora più reattiva, infine, la risalita dell'export italiano di beni verso l'Europa emergente e l'area Csi dove, grazie anche ad una flessione relativamente contenuta nell'anno in corso (-8,1%), le nostre vendite riusciranno a raggiungere e finanche a superare i livelli del 2019 già l'anno prossimo.

Fig. 9 - L'export italiano verso le aree geografiche
(miliardi di euro; confronto livelli nel 2019, 2020 e 2021)



*Peso delle aree geografiche nel 2019 calcolato escludendo dal totale alcune voci non imputabili ad una specifica area (ad esempio, "provviste e dotazioni di bordo").

Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.



Se queste sono le previsioni attese, in media, per le diverse aree geografiche, vedremo nel prossimo capitolo come le dinamiche delle nostre vendite possono variare in termini di impatto e recupero anche all'interno di una medesima area. **Possiamo qui evidenziare tre elementi che influenzano trasversalmente le nostre vendite verso i singoli mercati di sbocco:** (i) la magnitudo con cui i paesi sono stati colpiti a livello sanitario e la severità delle misure contenitive adottate dai governi; (ii) la dipendenza economica dalle materie prime energetiche e la vulnerabilità alle oscillazioni dei loro prezzi; (iii) il grado di integrazione delle economie nazionali con il mercato cinese e in generale di inserimento nelle catene regionali e globali del valore (Fig. 10).

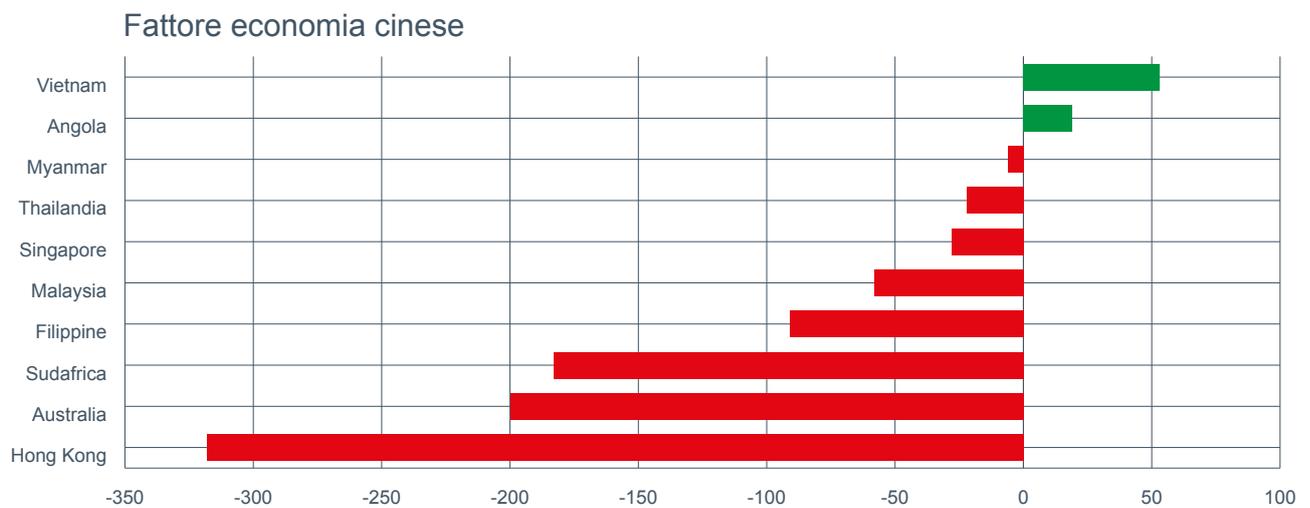
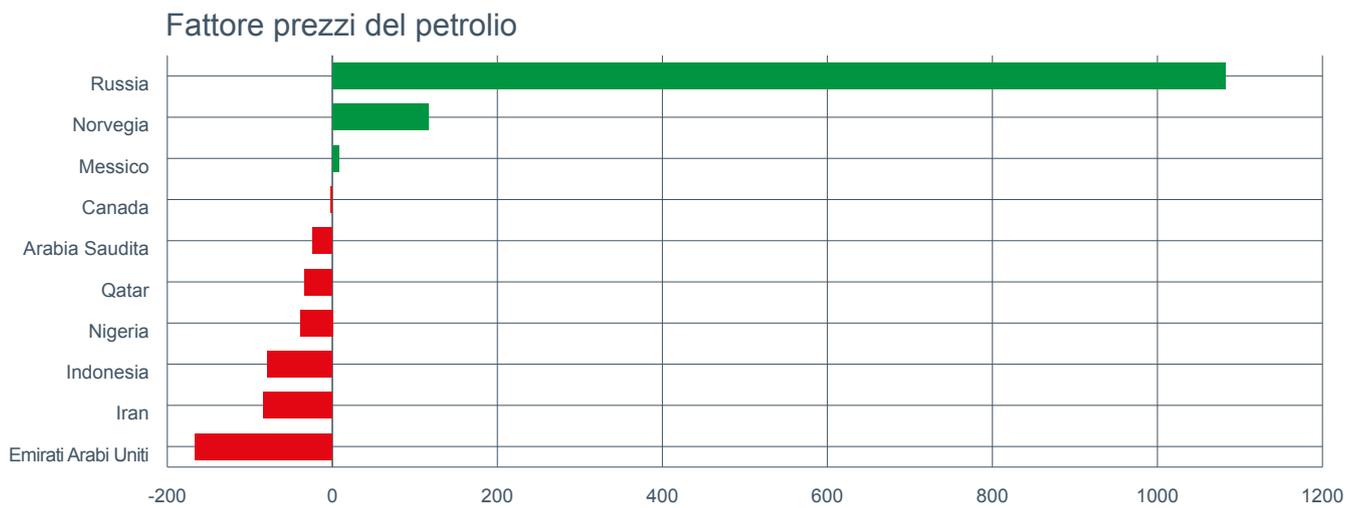
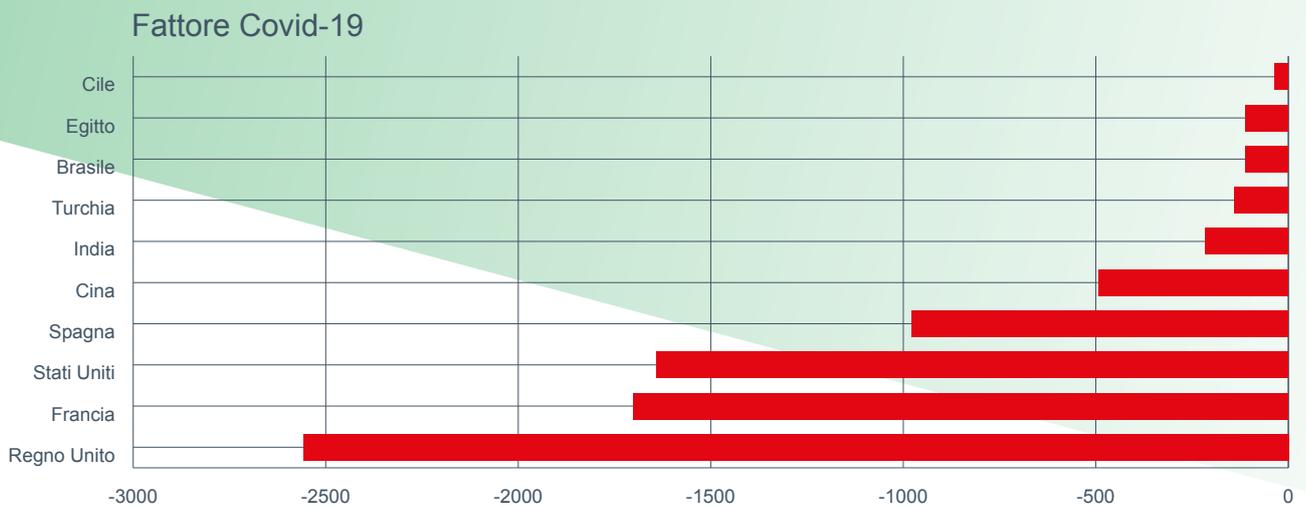
Come evidenziato in precedenza, **nei paesi più colpiti da Covid-19 le stringenti misure di quarantena e di blocco delle attività produttive incideranno fortemente sulla crescita economica nazionale e parimenti sulle nostre vendite nel 2020.** Sebbene i livelli previsti nel 2021 resteranno generalmente al di sotto di quelli registrati nel 2019, le esportazioni italiane verso questi mercati registreranno differenti dinamiche di recupero. Ad esempio, nel caso di Francia, Stati Uniti e Spagna, l'export italiano nel 2021 è atteso tra il 96% e il 97% dei livelli del 2019. Una simile dinamica di recupero è attesa per le nostre vendite verso la Germania, primo mercato di sbocco per le merci italiane, grazie alla buona gestione sanitaria della pandemia e alle ingenti misure fiscali di rilancio messe in atto dal governo tedesco. I livelli delle nostre vendite verso l'India e l'Egitto nel 2021 segneranno circa 5 punti percentuali in meno rispetto al 2019, mentre ancora più lenta sarà la ripresa dell'export italiano verso il Regno Unito, che nel 2021 sarà pari soltanto al 90% del livello del 2019. Si attende, di converso, un andamento più reattivo per le esportazioni italiane verso i paesi nordeuropei (Svezia, Danimarca, Norvegia e Finlandia, che nel 2019 pesavano il 2,4% dell'export totale), dove si sono registrati in media meno contagi e le restrizioni sono state meno severe e verso i quali il recupero delle nostre vendite risulterà pressoché completo già nel 2021.

Un altro fattore, quello dei prezzi delle materie prime energetiche, influenzerà l'export italiano verso le economie petrolifere. Anche in questo caso le esportazioni italiane sono attese in forte ridimensionamento nel 2020, complici i bassi prezzi del petrolio degli ultimi mesi e l'impatto deprimente sulla performance di tali economie, spesso strutturalmente dipendenti da questa risorsa. Una possibile, seppur limitata, ripresa dei corsi petroliferi dal prossimo anno potrebbe dare un sostegno alla ripresa di questi paesi e, parallelamente, alle nostre esportazioni verso tali mercati, che nel 2021 potrebbero aver recuperato il 95% e oltre dei livelli del 2019 nel caso di Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita e Qatar, mentre nel caso di Indonesia e Nigeria il "rimbalzo" sarà un po' meno accentuato. Ancora più evidente sarà invece la ripresa delle nostre esportazioni verso Messico, Norvegia e soprattutto Russia, dove i livelli attesi del 2021 sono previsti ben al di sopra di quelli pre-crisi.

Infine, **le strette relazioni commerciali con la Cina incideranno sulla crescita di diverse economie,** soprattutto del Sud Est Asiatico, altamente integrate nelle Catene del Valore regionali e il cui principale mercato di sbocco è proprio il Paese del Dragone. Queste economie hanno risentito dello stop alla produzione messo in atto da Pechino tra febbraio e aprile 2020 e potrebbero, di conseguenza, faticare nel compensare i danni subiti in questi mesi; parimenti, la progressiva ripresa dell'economia cinese attesa a partire dalla seconda metà dell'anno potrebbe garantire loro un traino per la ripartenza. Tutto ciò si riflette sulle esportazioni italiane verso questi mercati, come ad esempio nel caso di Filippine e Myanmar, dove la contrazione delle nostre vendite sarà superiore al 20% nel 2020 e, nonostante una buona ripresa attesa il prossimo anno, non riuscirà a ritornare ai livelli pre-crisi prima del 2022. Poco inferiori i cali attesi nel 2020 per le esportazioni italiane verso Hong Kong e Indonesia, ma in questi casi il recupero nel prossimo anno sarà più accentuato, seppur ancora una volta non completo. I livelli del 2019 saranno invece pressoché raggiunti nel 2021 dalle nostre esportazioni verso Singapore e Thailandia, mentre nel caso del Vietnam saranno finanche superati.

Fig. 10 - Impatto dei tre fattori sull'export italiano verso alcuni mercati di sbocco (differenza livelli nel 2019 e nel 2021 in milioni di euro)

■ Differenza 2021-2019

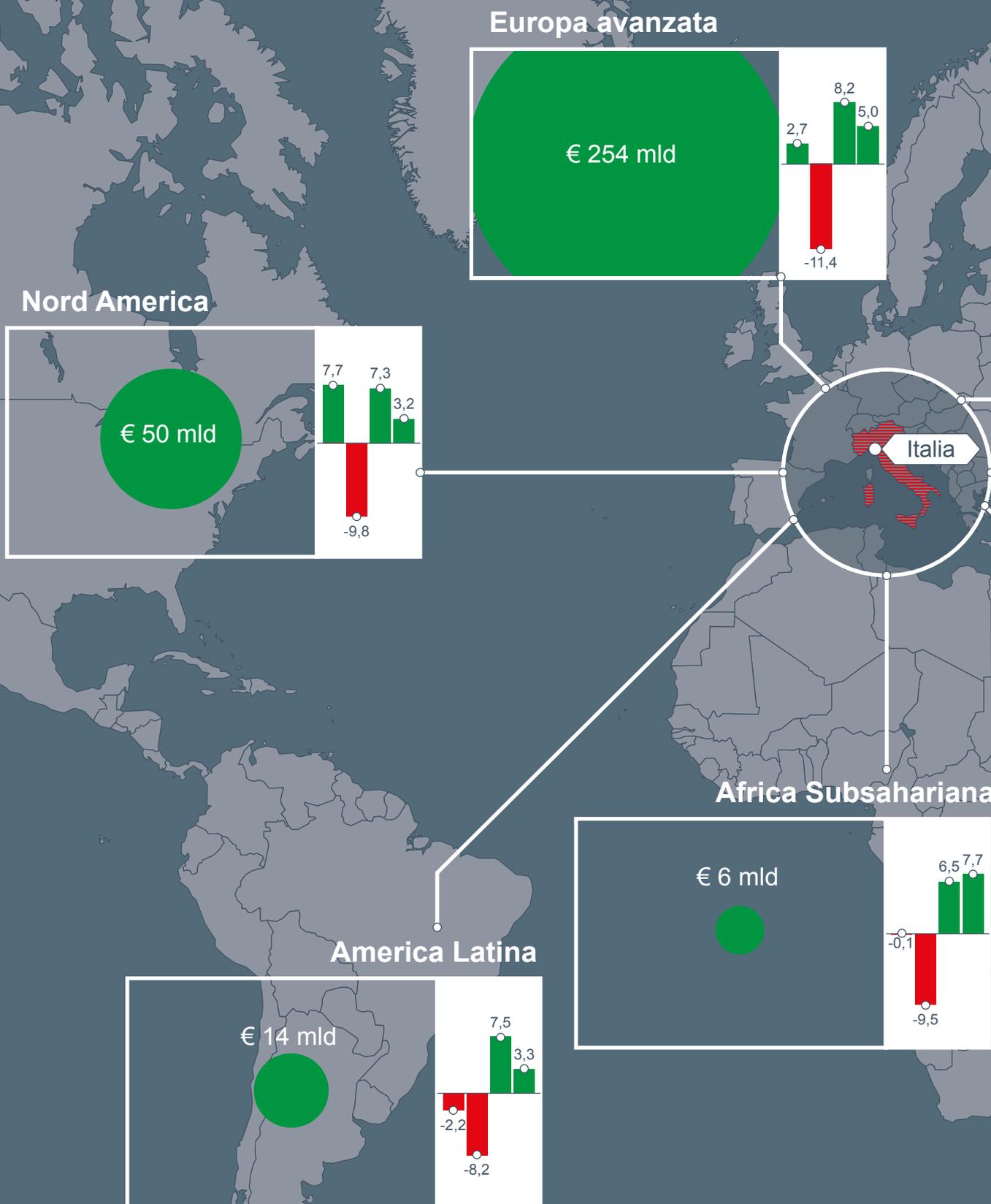


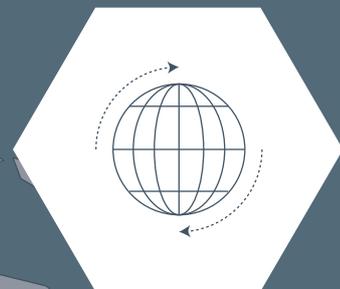
Nota: Paesi selezionati tra i 68 di previsione in base al numero totale di casi Covid-19 registrati, alle esportazioni di *oil&gas* (HS 27) e all'interscambio commerciale con la Cina in rapporto al Pil.

Fonte: Oms, Onu, Fmi.

LE GEOGRAFIE DELL'EXPORT ITALIANO

(valori e tassi di crescita per area)





Europa emergente e Csi



Asia-Pacifico



Medio Oriente e Nord Africa



La somma dell'export verso le aree non coincide con il totale dell'export italiano di beni (pari a circa 476 miliardi di euro nel 2019) poiché alcune voci di fonte Istat (ad esempio, "provviste e dotazioni di bordo") non sono direttamente imputabili a una specifica area. Analogamente la media pesata dei tassi di crescita delle aree, basata sui 68 paesi di previsione, non coincide con quella totale basata su tutte le destinazioni dell'export italiano.

LEGENDA

Area geografica



Export Italiano nel 2019

Tasso di crescita (%)



Il dato 2022-2023 si riferisce alla media annua

BOX L'export digitale per superare le restrizioni fisiche

A cura dell'Osservatorio Export Digitale del Politecnico di Milano³⁵

L'export italiano viaggia ancora prevalentemente su canali tradizionali. L'emergenza Covid-19 che ha sconvolto e fermato il mondo ha dimostrato quanto siano grandi le potenzialità ancora da sfruttare dei canali digitali, e-commerce in primis. Sono molti i consumatori e le imprese che, nei mesi di *lockdown*, hanno cercato di incontrarsi online riuscendo, seppur parzialmente e con volumi inferiori rispetto alle condizioni normali, a superare le restrizioni fisiche.

Quanto vale l'e-commerce?

Secondo le stime più recenti dell'Unctad, il valore dell'e-commerce ha raggiunto i 25,6 trilioni di dollari a livello globale nel 2018, che equivalgono a circa il 30% del Pil mondiale nello stesso anno. Di questo ammontare, oltre tre quarti è attribuibile a scambi tra imprese (ovvero Business-to-business, B2B), soprattutto di materie prime, semilavorati e beni intermedi che richiedono commesse su piattaforme digitali dedicate. Anche la vendita ai consumatori finali (Business-to-consumers, B2C) ha raggiunto livelli elevati, superando i 3 mila miliardi di dollari nel 2018. L'Unctad stima che circa 1 miliardo e mezzo di persone, ovvero un quarto della popolazione mondiale di età pari o superiore a 15 anni, abbiano effettuato acquisti online nel 2018, un dato cresciuto del 9% rispetto all'anno precedente.

³⁵ A cura di Stefano Elia, Maria Giuffrida, Riccardo Mangiaracina, Lucia Piscitello e Lucia Tajoli - Politecnico di Milano.

³⁶ Tutti i dati presentati in questo approfondimento sono elaborati da enti e istituti di ricerca internazionali per quanto riguarda i mercati stranieri. Relativamente al mercato italiano, il riferimento è invece alle ricerche condotte dagli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano che si avvalgono di una costante interazione con i principali operatori e-commerce nel nostro territorio. Tipicamente, le stime disponibili da fonti internazionali si fermano al 2018; quelle elaborate internamente agli Osservatori includono anche il 2019. In entrambi i casi si tratta di stime antecedenti al Covid-19.

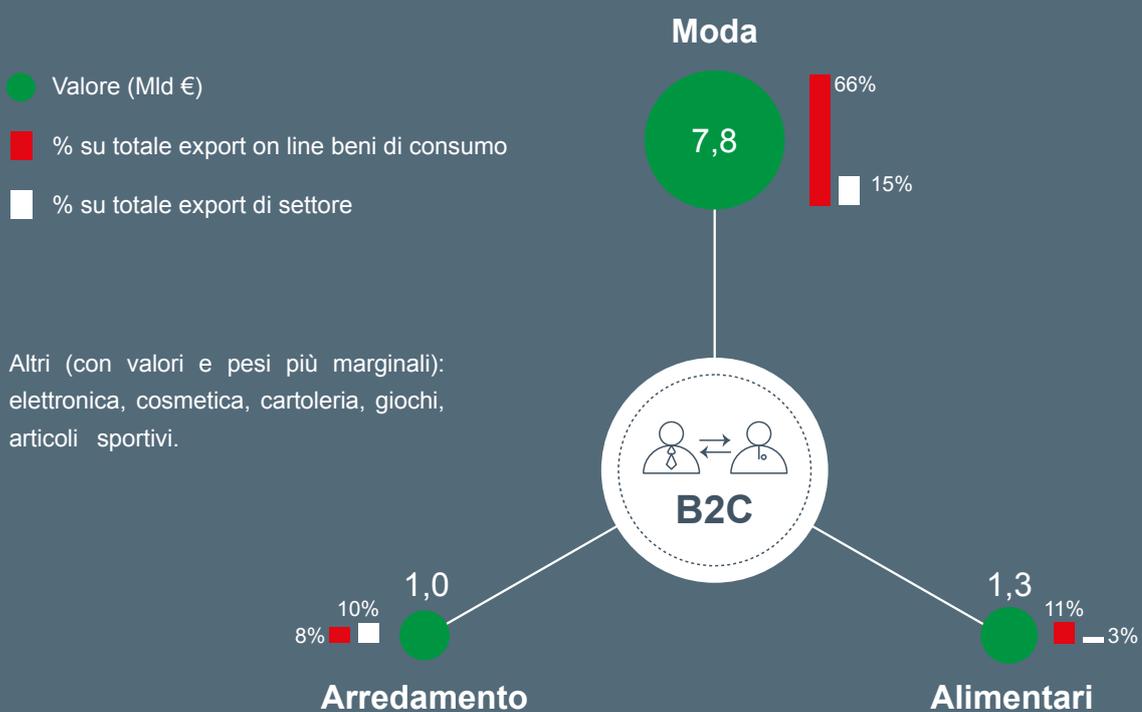
I tre paesi in cui l'e-commerce genera i maggiori valori in assoluto sono Stati Uniti (oltre 8.600 miliardi di dollari), Giappone (3.200 miliardi di dollari) e Cina (2.300 miliardi di dollari). Leader del digitale in Europa sono invece Regno Unito (900 miliardi di dollari), Francia (800 miliardi di dollari) e Germania (720 miliardi di dollari). L'Italia si colloca in una posizione di ritardo soprattutto rispetto ai paesi extra-europei citati, sebbene l'e-commerce continui a presentare da anni tassi di crescita a doppia cifra. A fine 2019, l'e-commerce B2C italiano ha assunto un valore di 31,6 miliardi di euro, mentre il B2B ha superato i 400 miliardi di euro³⁶.

Quali sono i settori dell'export digitale italiano?

Nel 2019, l'export digitale di prodotti destinati a consumatori finali in modo diretto (B2C) o intermediato (B2B2C) ha raggiunto un valore di 11,8 miliardi di euro, con una crescita del 15%, un ritmo allineato a quello dell'anno precedente.

Il peso dell'export digitale B2C su quello tradizionale è pari a poco più del 7%, se consideriamo i prodotti di consumo (in linea con il livello di penetrazione dell'e-commerce B2C nazionale). È pari invece a circa il 2,5% se consideriamo tutte le tipologie di beni. Tra i settori più importanti troviamo da anni quello della moda (comprensivo di capi di abbigliamento, calzature e accessori).

I settori dell'export digitale B2C

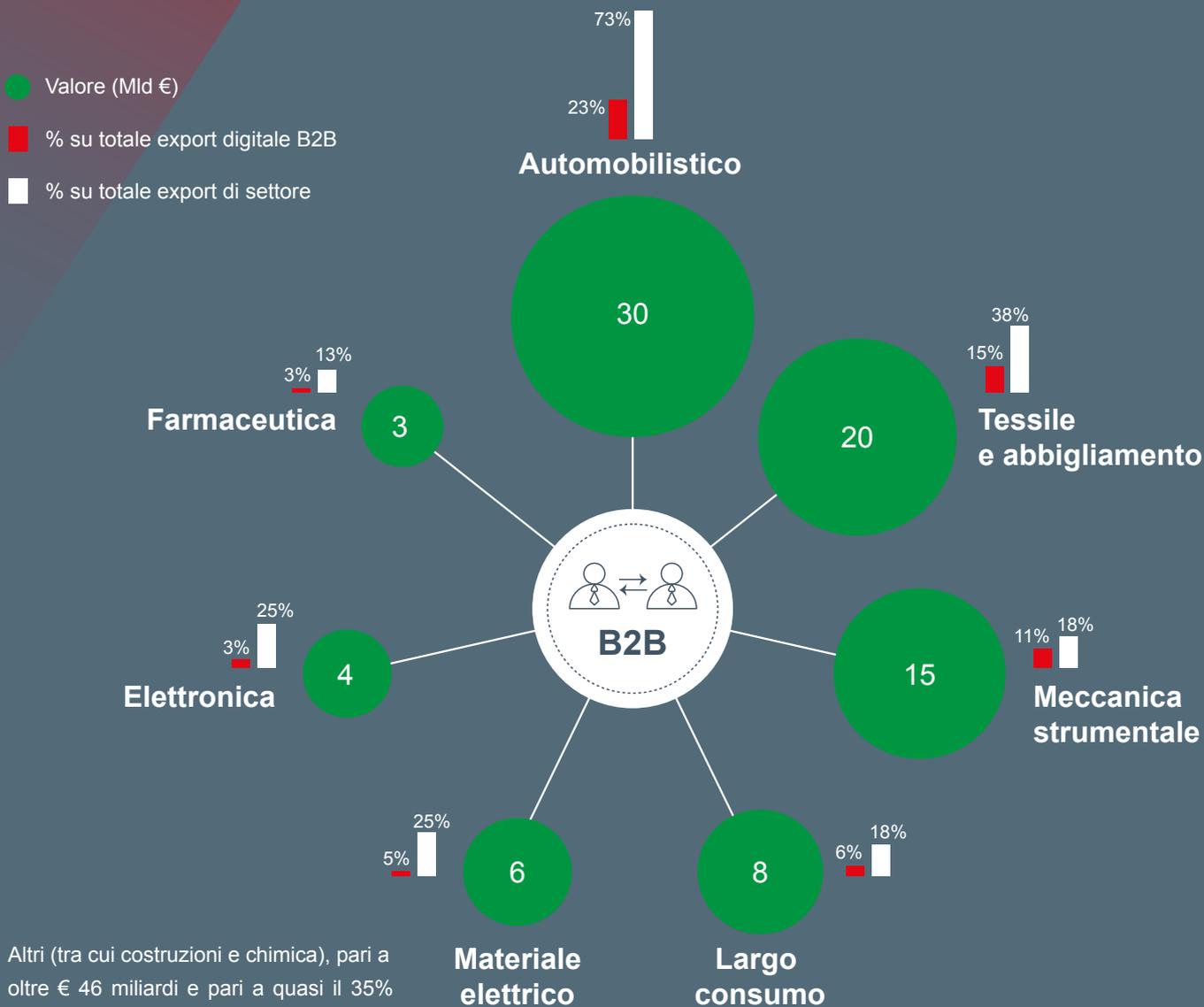


Fonte: stime Osservatorio Export Digitale sulla base di survey, interviste e rielaborazioni di dati Istat.

Per quanto riguarda il B2B, l'export digitale nel 2019 ha raggiunto un valore di € 134 miliardi (+1,5% rispetto al 2018) e rappresenta il 28% dell'export complessivo (online e offline). La filiera più digitalizzata per i flussi di export è quella automobilistica,

nonostante l'export complessivo di questo settore sia diminuito rispetto al 2018, anche come conseguenza della riduzione della domanda di componenti auto da parte della Germania, nostro primo partner commerciale (Cap. 1.1).

I settori dell'export digitale B2B



Altri (tra cui costruzioni e chimica), pari a oltre € 46 miliardi e pari a quasi il 35% dell'export digitale B2B.

Fonte: stime Osservatorio Export Digitale sulla base di survey, interviste e rielaborazioni di dati Istat.

Un modello di export digitale: i pilastri

La diffusione ancora limitata dell'e-commerce a supporto delle nostre esportazioni è un segno evidente delle difficoltà riscontrate dalle aziende italiane nell'utilizzo dei canali online, tra cui

le complessità di natura legale (ad esempio le procedure doganali, fiscali o contrattuali), le difficoltà legate alla comunicazione, alla gestione della logistica e ai pagamenti, le caratteristiche peculiari del prodotto esportato e delle sue modalità di trasporto (es. prodotti freschi deperibili). Affinché un'iniziativa di export digitale possa essere efficace, è necessario comprendere e configurare in modo opportuno alcuni elementi chiave, soprattutto in un'ottica B2C.

1. I canali commerciali

Nell'ambito di un percorso di internazionalizzazione online, oltre ai canali commerciali fisici o tradizionali (ad esempio gli importatori, i distributori, i rivenditori o i negozi all'estero

di proprietà), si aggiungono una serie di alternative digitali tra cui l'azienda può scegliere:

Retailer

I rivenditori (retailer) online sono aziende commerciali che distribuiscono beni in modo diretto ai consumatori finali, ossia detenendo la proprietà dei beni acquistati da produttori italiani. Nel raggiungere i consumatori finali, i retailer possono usare esclusivamente siti di e-commerce (in tal caso parliamo di retailer online puri) oppure possono affiancare alcuni negozi fisici alle iniziative digitali (retailer multicanale). Un'azienda italiana che decida di vendere all'estero attraverso un rivenditore online può sostanzialmente optare per due alternative. La prima è vendere all'estero attraverso un retailer italiano, come ad esempio LuisaViaRoma, Yoox Net-A-Porter Group, Eataly. La seconda è optare per un retailer straniero che ha dominio direttamente nel paese di destinazione oppure in un paese terzo, come ad esempio Zalando per il settore dell'abbigliamento in Germania, Ocado per il comparto alimentare in UK, oppure JD.com in Cina o Amazon in tutti i paesi in cui è presente.

Marketplace

I marketplace sono aziende commerciali online in grado di aggregare un'offerta tipicamente molto frammentata senza assumersi rischi di invenduto (ossia non acquisiscono la proprietà della merce) ma svolgono un puro ruolo di intermediazione. Alcuni marketplace noti sono, ad esempio, eBay, Rakuten in Giappone, Allegro in Polonia e Tmall (parte del Gruppo Alibaba) in Cina.



I siti di vendite private sono aziende commerciali online che propongono una selezione dell'offerta di produttori o brand tipicamente molto noti e organizzano campagne di vendita della durata di massimo 4/5 giorni a prezzi fortemente scontati, senza assumersi il rischio di invenduto (acquistano i prodotti sulla base degli ordini raccolti dai clienti). In alcune nazioni questo canale di vendita è molto popolare in quanto rappresenta l'occasione per avvicinarsi a prodotti che normalmente sarebbero molto meno accessibili. In Cina, ad esempio, il leader di questa categoria è Vip.com.

I siti di e-commerce sviluppati direttamente dalle aziende produttrici che vogliono vendere i propri prodotti all'estero. Diesel, Ermenegildo Zegna, Giordano Vini sono esempi di aziende che vendono all'estero (anche) attraverso il sito proprio.

Privati

E-commerce

Selezionare il canale commerciale online da utilizzare per presidiare un certo mercato è una scelta complessa. Innanzitutto, bisogna essere consapevoli della struttura del mercato e-commerce di destinazione in termini di attori digitali rilevanti e abitudini del consumatore. Se, per esempio, lo scenario online è molto concentrato e dominato da operatori locali, utilizzare il sito proprio potrebbe non essere molto efficace, specie se questo è l'unico canale utilizzato. Molto spesso le aziende, in realtà, preferiscono avvalersi di più di una tra le tipologie di canali sopraelencate, utilizzandole in modo sinergico e con obiettivi complementari (multicanalità), ad esempio raggiungere da un lato un bacino di clienti piuttosto ampio attraverso marketplace familiari ai consumatori, dall'altro consolidare, attraverso un proprio sito, la consapevolezza del marchio con un'esperienza utente e una comunicazione personalizzata dall'azienda.

2. I canali logistici

I canali logistici rappresentano le soluzioni con cui si può fisicamente distribuire i prodotti in un determinato mercato. Per definire le alternative è necessario prendere in considerazione diversi aspetti, tra cui (i) la configurazione della rete distributiva intesa come numero di livelli della rete, numero e tipologia (con scorta o senza) dei depositi per ogni livello, la dimensione e la localizzazione dei depositi, (ii) la modalità di trasporto (gomma, treno, nave o aereo); (iii) il livello di esternalizzazione del processo logistico ad un fornitore terzo. Considerando queste tre aree decisionali, le possibili soluzioni logistiche sono molteplici, ma in sintesi possono essere ricondotte a tre alternative:

- consegna da uno o più magazzini nel Paese di destinazione: in questo caso il trasporto internazionale o intercontinentale avviene spesso via nave o treno, a seconda dei volumi e della distanza, mentre il trasporto locale e quello dell'ultimo miglio sono di solito affidati a corrieri locali. Una volta ricevuto l'ordine dal cliente, la consegna avviene a partire da un magazzino locale con una forte riduzione dei tempi di attesa, quindi questa soluzione permette di massimizzare il livello di servizio al cliente;
- consegna da uno o più centri di smistamento nel paese di destinazione: un'alternativa al magazzino "tradizionale" è il "transit point", ossia un deposito che viene usato come semplice punto di smistamento, per supportare le attività

di movimentazione dei prodotti, ma senza funzione di stoccaggio. I prodotti restano nella struttura solo per qualche giorno per consentire l'assemblaggio degli ordini. Il mezzo di trasporto solitamente usato per la tratta internazionale (dal paese di origine a quello di destinazione) in questo caso è l'aereo;

- consegna attraverso un corriere: è il caso in cui l'azienda esternalizza l'intero processo logistico ad operatori terzi, più tipicamente corrieri espressi. La distribuzione avviene a partire dal magazzino italiano senza appoggiarsi a strutture logistiche nel paese di destinazione.

Diversi fattori possono guidare la selezione di una soluzione piuttosto che l'altra. I principali sono il valore del prodotto, i volumi attesi e le complessità o i vincoli normativo-doganali.

3. I canali di marketing

I canali di marketing e comunicazione si distinguono principalmente in:

- canali tradizionali, quando la pubblicità è fatta dall'azienda attraverso cartelloni pubblicitari, stampa e media tradizionali;
- canali online come SEO (*Search Engine Optimization*), ovvero l'insieme delle attività per conseguire un buon posizionamento nei risultati di un motore di ricerca; SEM (*Search Engine Marketing*), ossia attività di web marketing per incrementare la visibilità e la rintracciabilità di un sito tramite i motori di ricerca; Social Media Marketing, ovvero l'insieme delle attività per ottenere visibilità sui social network (ad esempio campagne pubblicitarie su Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, piuttosto che su specifiche reti sociali particolarmente diffuse nel mercato di destinazione); Display Advertising, ovvero utilizzo di spazi a pagamento all'interno di pagine web di interesse dell'utente in cui promuovere un prodotto/servizio (banner, button, pop-up, ecc.); DEM (*Direct Email Marketing*) ossia marketing diretto basato sulla posta elettronica per raggiungere in modo personalizzato clienti acquisiti o potenziali.

Sviluppare campagne di marketing e comunicazione in un mercato diverso, magari culturalmente molto distante, implica difficoltà aggiuntive alla scelta del giusto mix di canali da utilizzare. Ad esempio, bisogna occuparsi dell'individuazione di toni, temi



e contenuti coerenti con i gusti del mercato, spesso difficilmente comprensibili da professionisti di nazionalità diversa da quella del paese obiettivo. È questo il caso, per esempio, della Cina e dei paesi asiatici in generale, che risultano spesso inaccessibili senza l'intermediazione o la consulenza di esperti locali.

La maggior parte dei casi di successo di imprese occidentali su piattaforme B2C in paesi lontani, non a caso, è caratterizzata da una forte collaborazione tra il brand internazionale e un operatore (licenziatario, importatore o distributore, specialista di comunicazione).

Un ulteriore elemento da considerare in ambito di comunicazione

è il ruolo sempre più pervasivo dei canali *mobile*. Non a caso l'apertura diretta dell'app sta diventando sempre più una modalità di accesso all'e-commerce, e quindi di creazione di traffico più significativo, a discapito di azioni di marketing più classico come le DEM, l'affiliazione o la promozione da parte di celebrità online.

4. I sistemi di pagamento

I sistemi di pagamento rappresentano uno degli aspetti più delicati del modello di export digitale. Un sistema eccessivamente complesso, poco trasparente o semplicemente lontano dalle abitudini di pagamento dei consumatori rischia di compromettere il buon esito dell'acquisto digitale. Questo rischio è tanto maggiore quanto più acquirente e venditore appartengono a realtà economiche distanti, geograficamente o culturalmente.

Diversi strumenti di pagamento concorrono a definire le possibilità di pagamento digitale, dai più standard in ambito digitale, come carte di credito/debito, fino ai recenti wallet digitali, senza

dimenticare i più tradizionali in ambito “offline”, come assegni e contanti. L'utilizzo di carte di credito/debito è sicuramente la modalità di pagamento online più diffusa e probabilmente la più facile da implementare, ma non è sempre la modalità preferita da tutti i consumatori nei vari mercati. L'utilizzo di strumenti di pagamento digitali avanzati è più recente e in forte crescita; questi strumenti sono solitamente preferiti dagli acquirenti digitali abituali e tecnologicamente preparati, tipicamente con un elevato grado di dimestichezza e fiducia nelle nuove tecnologie, ma questa modalità di pagamento non è ancora sufficientemente diffusa né in Italia né in alcuni mercati esteri.

I consumatori meno avvezzi agli acquisti digitali possono risultare ancora diffidenti verso l'e-commerce e più propensi ad utilizzare strumenti di pagamento tradizionali come il bonifico bancario (anche digitale) o il pagamento fisico in contanti alla consegna o tramite assegno; questi mezzi di pagamento, benché più tradizionali in ambito offline, sono ormai sempre meno diffusi per gli acquisti online poiché impongono al venditore digitale un elevato costo di gestione. Ognuno di questi strumenti di pagamento può risultare più o meno adatto a seconda del tipo di consumatore, del mercato di destinazione e del prodotto offerto. Bisogna quindi considerare:

- i costi associati a ogni strumento di pagamento, sia legati agli oneri di utilizzo a carico delle parti sia legati ai livelli di affidabilità e sicurezza, reali o percepiti;
- il livello di integrazione tra i diversi strumenti di pagamento e la piattaforma di gestione delle vendite online;
- il livello di diffusione dello strumento di pagamento nel mercato di vendita, ovvero la sua adozione tra gli altri operatori del settore e tra i consumatori.

5. Gli aspetti legali

Le problematiche relative agli aspetti legali dell'export digitale sono riconducibili a differenti fattori, quali le modalità di accesso al mercato, le barriere all'entrata e la regolamentazione vigente. La gestione degli aspetti legali può essere analizzata in riferimento alle varie fasi dell'attività di export digitale. Alcuni dei principali adempimenti legali riguardano gli adempimenti iniziali, la fase precontrattuale, la conclusione del contratto, la tutela della

privacy, spedizione, trasporto e consegna, gli aspetti post-vendita e le normative sulla risoluzione delle eventuali dispute legali.

L'avviamento dell'attività di export digitale presuppone alcuni adempimenti iniziali, questi possono variare in base al tipo di attività o di strategia di vendita prescelta. La normativa di riferimento può differire, per esempio, in ragione del tipo di prodotto, del fatto che i paesi di export appartengano all'Unione europea, a Paesi extra-Ue o a altri paesi con i quali siano in vigore accordi specifici, della tipologia contrattuale che l'impresa intende utilizzare per la vendita online, ovvero se il sito o la piattaforma digitale servono esclusivamente da vetrina mentre il perfezionamento del contratto può avvenire via e-mail, oppure se la conclusione del contratto può avvenire direttamente tramite un'interfaccia digitale predisposta.

Ancor prima della conclusione dell'acquisto è necessario che il venditore assolvere a determinati obblighi informativi precontrattuali e in fase negoziale; anche in questo caso la specificità del commercio elettronico può richiedere adempimenti diversi e ulteriori rispetto a quelli necessari per le compravendite fisiche. Allo stesso modo la conclusione di un contratto telematico è solitamente regolata da una normativa specifica.

Inoltre, nel commercio digitale di particolare rilievo giuridico sono la raccolta dei dati e la tutela della privacy.

Vi sono poi le fasi successive all'acquisto digitale, ovvero quelle riguardanti la fatturazione, gli aspetti fiscali e la consegna del prodotto, con i relativi adempimenti doganali, compresa l'etichettatura, e tutti gli altri aspetti successivi alla consegna, come assistenza, rimborsi e resi, o riguardanti le eventuali dispute legali che possono insorgere tra le varie parti coinvolte nell'export digitale. La conoscenza dei sistemi legali e l'adeguamento alle relative norme possono talvolta rappresentare un costo notevole per il venditore, al punto da configurarsi come vere e proprie barriere all'entrata.

La gestione degli aspetti legali si configura pertanto come particolarmente complessa. Va inoltre ricordato che i costi e gli investimenti legati all'export offline sono comunque tipicamente maggiori di quelli dell'export online, per cui l'export digitale rappresenta in molti casi non solo la strategia con il



maggior margine di crescita nel tempo, ma anche quella con un minore costo iniziale complessivo e in gran parte legato alle specifiche competenze, anche legali, richieste da questa attività.

6. Gli aspetti organizzativi

L'export digitale richiede che l'impresa adatti la propria struttura organizzativa di conseguenza, verso un alto grado di specializzazione del management e una sempre maggior competenza individuale, con l'eventuale creazione di figure specifiche.

La presenza di un export manager tradizionale, ovvero specializzato nell'export offline,

o di un e-commerce manager, non necessariamente orientato anche al mercato estero, non è scontata nelle imprese italiane, anzi indica che l'impresa è già in uno stadio evoluto della vita aziendale in quanto già internazionalizzata e/o digitalizzata.

L'esistenza di una delle due figure professionali rappresenta però solo il primo stadio verso un modello aziendale orientato all'export digitale. Una strategia efficace di export digitale richiede infatti che le due figure coincidano o che collaborino con un elevato grado di coordinamento.

È importante sottolineare come la configurazione di ciascuno dei pilastri qui presentati debba essere necessariamente adattata al contesto dello specifico mercato di destinazione. Solo in tale modo l'e-commerce potrà rivestire un ruolo strategico per il successo dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane.

La prospettiva di un esportatore digitale di beni: l'esperienza di My Cooking Box

My Cooking Box è una start-up nata nel 2015 dalla passione dei suoi fondatori per la cucina e il mangiar sano con gusto. Il suo core business è infatti la realizzazione di kit contenenti tutti gli ingredienti necessari già dosati per la preparazione di tipiche ricette italiane in versione gourmet, includendo anche dei ricettari. My Cooking Box ricerca prodotti di prima scelta selezionandoli fra le eccellenze regionali, per permettere al consumatore di vivere una vera e propria esperienza di cucina di qualità. Il successo di questa idea è legato al fatto che la cucina italiana è molto apprezzata dagli stranieri che, tuttavia, incontrano difficoltà non solo ad acquistare prodotti di qualità Made in Italy ma anche a conoscerne le modalità di preparazione.

Dopo un test iniziale sul mercato italiano, la start-up ha iniziato ad espandersi anche all'estero (prima in Europa e poi negli Stati Uniti); tuttavia, prima di raggiungere il *business model* attuale, My Cooking Box ha dovuto testare diverse soluzioni nel corso dei primi anni. Per i canali commerciali, inizialmente l'azienda si è focalizzata solo sui clienti B2B del mercato italiano, inserendo i kit in punti vendita come enoteche e negozi specializzati. Successivamente, per riuscire a cogliere al meglio le opportunità legate alla crescita del digitale, ha iniziato ad aprirsi alle vendite B2C, collaborando dapprima con Amazon e in seguito creando un proprio e-commerce. Gli investimenti in digital marketing hanno permesso di conseguenza a My Cooking Box di incrementare la propria visibilità e quella dei prodotti offerti. Il canale fisico non è stato tuttavia abbandonato: sono nati rapporti collaborativi con punti vendita già presenti sul territorio, sono state avviate delle collaborazioni con numerose aziende per la regalistica di Natale o per eventi, per la regalistica inerente a tour organizzati in Italia e infine, non meno importante, è stato aperto il primo punto vendita My Cooking Box a Milano. La strategia distributiva dell'azienda, quindi, si basa sull'omnicanalità.

La possibilità di vendere online, però, ha sicuramente avvantaggiato My Cooking Box nell'espandersi anche all'estero. Per i paesi europei in cui il prodotto è particolarmente apprezzato (come ad esempio la Germania), l'azienda ha creato siti internet ad hoc tradotti in lingua locale. Per i paesi secondari, invece, la vendita è intermediata dai siti e-commerce dei distributori con cui l'azienda collabora anche in relazione alla gestione delle attività logistiche e alla definizione del prezzo di vendita finale.

Una grossa spinta che ha permesso l'espansione all'estero è stata data dagli investimenti ricevuti tramite due campagne di *equity crowdfunding* di grande successo, nel 2016 e nel 2018. Questi due eventi hanno non solo portato una raccolta di capitale superiore a un milione di euro ma anche all'entrata in società di numerose aziende di fama nazionale e internazionale (tra le quali Cameo), che hanno intravisto in My Cooking Box un progetto promettente. La crescita rapida e costante dell'azienda ha comportato ovviamente l'aumento del personale stesso che è cresciuto dai 3 dipendenti del 2015 ai 20 del 2020. Tale incremento ha portato ad un guadagno in termini di efficienza, capacità produttiva e flessibilità.

La prospettiva di un fornitore digitale di servizi: il caso Tradeshift

Fondata nel 2010, Tradeshift è una piattaforma digitale di origine danese operante nel settore B2B. Nel corso degli anni è cresciuta esponenzialmente e conta, al momento, un network di 2 milioni di aziende collocate in 190 nazioni.

Tradeshift si propone di aiutare le aziende ad entrare in contatto tra loro per generare nuove opportunità commerciali, migliorare la loro liquidità, eliminare tutti i processi manuali e supportare la gestione amministrativa tra fornitori e clienti. Recentemente, per supportare le imprese colpite dalla crisi del Covid-19, l'azienda ha lanciato l'iniziativa "Tradeshift loves Italy", attraverso cui le aziende italiane hanno accesso gratuito ad una serie di servizi disponibili sulla piattaforma, tra cui registrarsi, presentare la propria azienda, caricare un catalogo prodotti, invitare clienti o fornitori esistenti e nuovi, ricevere, inviare o confermare ordini.

Essendo una piattaforma costruita su un network B2B, Tradeshift è un utile supporto alla crescita internazionale, in



quanto consente di svolgere digitalmente molti processi (tra cui la gestione delle relazioni con nuovi partner commerciali) che oggi non possono essere più gestiti in maniera tradizionale. Inoltre, la piattaforma fornisce un ulteriore supporto nella gestione delle attività amministrative e può essere personalizzata e integrata con i sistemi gestionali già esistenti in azienda.

Negli ultimi anni, Tradeshift è stata protagonista di alcuni progetti innovativi a supporto del finanziamento delle attività di export delle

aziende italiane e internazionali. In particolare ha sviluppato una piattaforma tecnologica, che offre incentivi agli importatori esteri coinvolti in relazioni commerciali con imprese danesi, consentendo un efficace scambio informativo tra tutti gli attori coinvolti. Sulla base di questa esperienza di successo, l'azienda sta progettando di avviare un'iniziativa simile anche a supporto dell'export delle aziende italiane.

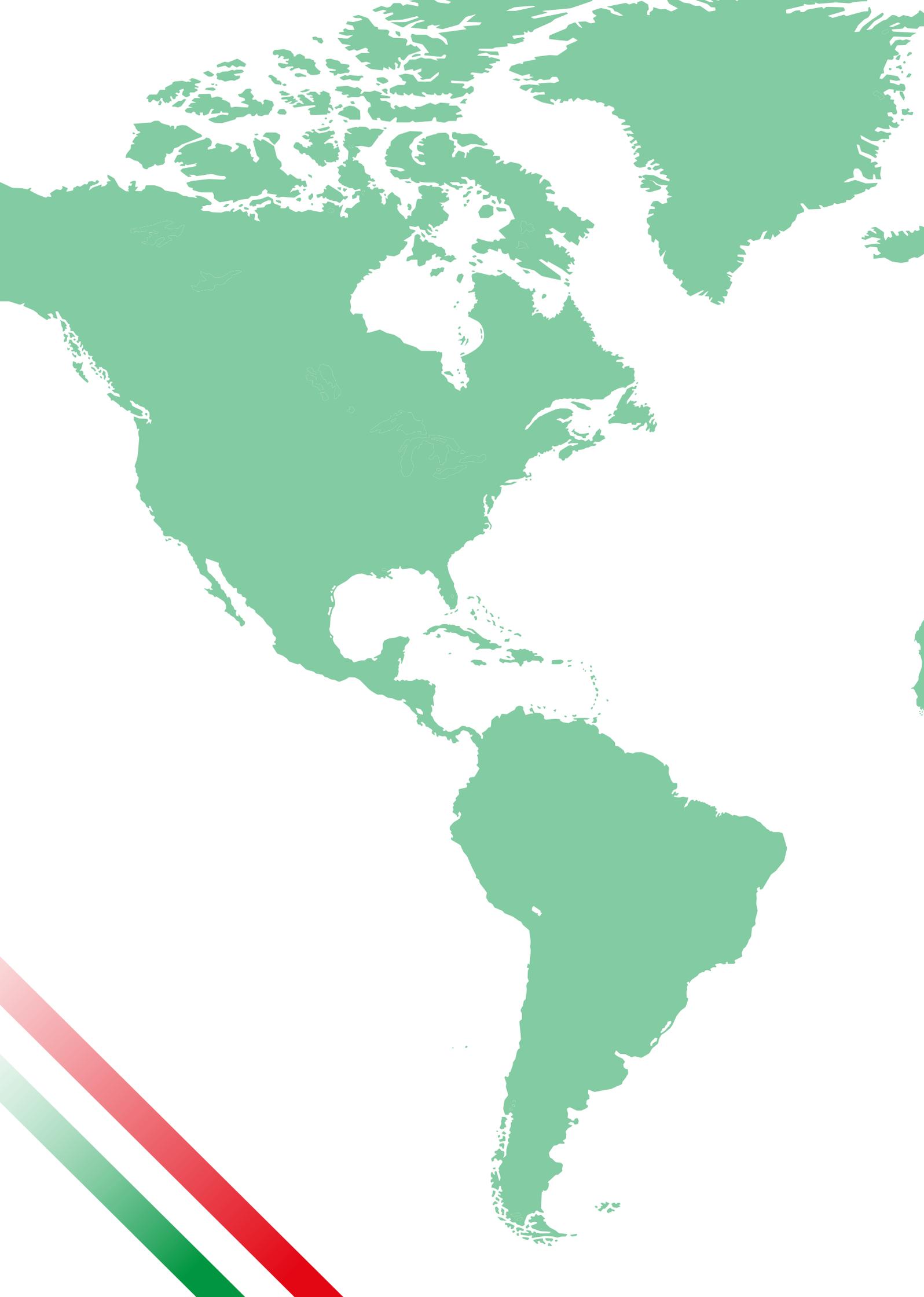


03

Identificare i giusti “incroci” di opportunità

In un mondo che si prepara a riaprirsi, diventa ancora più necessario adottare una strategia selettiva e costante per intercettare i giusti “incroci” tra destinazioni più reattive e settori più dinamici. In questo senso occorre acquisire maggiore competitività e, quindi, quote di mercato nelle principali economie di sbocco e nelle venti “geografie prioritarie”, identificate da SACE già nelle scorse edizioni del Rapporto Export in un’ottica di opportunità nel medio-lungo periodo. Andando anche oltre queste geografie, i nostri indicatori Investment Opportunity Index (IOI) e Export Opportunity Index (EOI) possono rappresentare utili e aggiornati strumenti per le nostre imprese nell’identificazione delle destinazioni più promettenti dove investire e esportare in tutto il mondo.

I MERCATI PER LA RIPARTENZA





3.1 Riscopriamo il mappamondo: paesi e settori su cui puntare

In un contesto internazionale incerto come quello attuale, emerge ancora di più la necessità per le imprese italiane di avere indicazioni aggiornate sui mercati di sbocco e i settori di opportunità. Nelle prossime pagine sarà quindi riportato un approfondimento delle nostre previsioni declinate per le principali geografie e i settori più promettenti, con attenzione particolare alle migliori opportunità da cogliere in prospettiva nei giusti “incroci” tra economie più reattive e settori più dinamici.

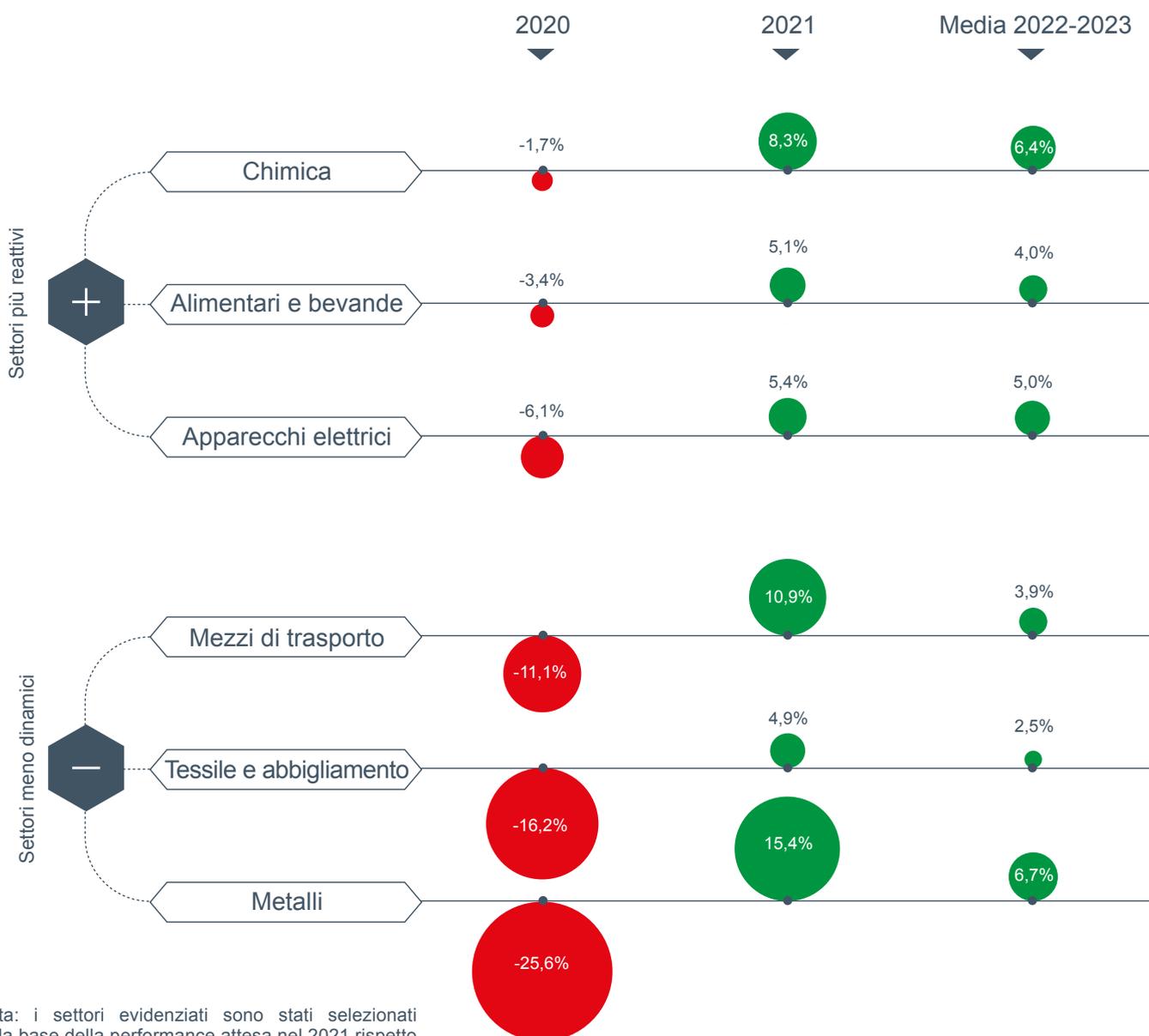
Europa avanzata e Nord America: partenze differenti verso un comune rilancio

I paesi avanzati continuano a rappresentare i principali mercati di sbocco per il nostro export, dove l'Italia realizza complessivamente oltre il 60% delle proprie vendite oltreconfine. Sebbene a un ritmo più lento rispetto a quello registrato nel biennio precedente (+5,7% in media), anche nel 2019 le esportazioni italiane verso queste geografie hanno segnato un incremento al di sopra della media (+3,7%, superiore di 1,4 punti percentuali alla crescita dell'export complessivo). Tale crescita è stata supportata dalle performance positive delle nostre vendite nei settori farmaceutica, tessile e abbigliamento, alimentari e bevande e altri consumi. **In linea con il deterioramento del quadro internazionale, tuttavia, le prospettive per il 2020 sono negative:** a un rallentamento fisiologico della domanda nei paesi avanzati, infatti, si aggiungono gli impatti dell'emergenza sanitaria. Tali impatti produrranno una contrazione marcata delle vendite italiane di beni verso i mercati avanzati nell'anno in corso, seguita da una ripartenza già nell'anno seguente, sebbene bisognerà attendere il 2022 per tornare a superare i livelli del 2019 (la ripresa nel 2021 porterà, infatti, le esportazioni a 283 miliardi di euro, pari a circa il 96% dei livelli pre-crisi). Nello specifico,

l'export verso l'Europa avanzata è atteso contrarsi dell'11,4% nel 2020, con una crescita dell'8,2% nell'anno successivo; analogamente si prevede un calo del 9,8% delle vendite italiane verso il Nord America nell'anno in corso, con conseguente rimbalzo nel 2021 (+7,3%).

A livello di settori, nonostante quest'anno vedrà un segno meno per tutti, ci saranno importanti differenze nella dinamica degli stessi; questo aspetto caratterizzerà anche la ripresa nel 2021. L'export di chimica, ad esempio, registrerà una lieve flessione nel 2020 e una significativa reattività l'anno successivo, potendo contare sulla crescita della domanda di alcuni beni come la farmaceutica, già in atto e come conseguenza della pandemia. Analogamente, i beni alimentari resisteranno nell'anno in corso, visto il loro carattere essenziale, ma manterranno un ritmo di ripresa più lento (+5,1% nel 2021). Anche tra i settori che saranno maggiormente colpiti quest'anno è possibile differenziare tra quelli per cui la flessione sarà rilevante ma il rimbalzo consistente già nel 2021 – come i metalli – e settori per cui la ripresa sarà più lenta (i.e. tessile e abbigliamento).

RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Germania

Sebbene la Germania sia uno dei paesi europei ad aver gestito meglio la crisi pandemica, lo shock si innesta in una dinamica di crescita debole per l'economia tedesca. Il Paese – primo partner commerciale dell'Italia – ha infatti risentito nel 2019 delle tensioni commerciali con gli Stati Uniti ma anche della flessione delle vendite oltreconfine in uno dei propri settori chiave, l'*automotive*. Questo si è riflesso anche sulle esportazioni di beni italiani verso Berlino, che hanno chiuso l'anno segnando un -0,1%.

Nel 2020 l'export di beni italiani verso la Germania è atteso contrarsi dell'11,9% per poi tornare a crescere

nell'anno successivo (+8,6%). A risentirne maggiormente sarà il raggruppamento dei beni intermedi i cui settori, a eccezione della chimica, erano già in contrazione prima della crisi. La forte domanda di prodotti della farmaceutica mitigherà, in parte, questo andamento registrando una lieve contrazione nel 2020 (-1,7%) e una rapida ripresa il prossimo anno (+10,6%). Le ingenti misure di stimolo messe in atto dal governo tedesco potrebbero inoltre contribuire ad attenuare l'impatto del Covid-19 sulla domanda di beni, con effetti positivi anche sull'export italiano verso il Paese.

Francia

La Francia, al secondo posto nella classifica di destinazioni dell'export italiano, ha chiuso il 2019 con una crescita del 2,4% grazie alle performance di alimentari e bevande, farmaceutica e altri consumi. In linea con la media dell'area, **le previsioni per l'anno in corso segnano un -11,4% con una buona ripresa attesa nel 2021 (+9,1%)**. A pesare negativamente sarà soprattutto la contrazione nelle esportazioni di beni di consumo. In particolare, la moda Made in Italy subirà un duro colpo con un calo previsto di 14,6% nel 2020, considerati la perdita secca delle vendite relative alla collezione primaverile e un rimbalzo molto

contenuto nell'anno successivo (+1,8%). Prospettive positive anche in questo mercato per la domanda di prodotti farmaceutici, la Francia è infatti un importante mercato per tali beni ed è base di diverse multinazionali che operano nel settore. I risultati saranno di gran lunga migliori rispetto alla media per gli alimentari e bevande, che si mantengono in territorio positivo con un +3% nel 2020. Il settore – uno dei meno influenzati dall'emergenza sanitaria – cresce infatti già da 10 anni a un buon ritmo (+5,6% all'anno, in media), trainato dalle nostre vendite di prodotti di panetteria e pasticceria, pasta e vino.

Stati Uniti

Le esportazioni verso gli Stati Uniti, terzo mercato di destinazione con oltre 45 miliardi di euro di beni venduti, hanno riportato una crescita del 7,5% nel 2019 grazie in particolare alla forte domanda di farmaceutica e di alimentari e bevande. Alla fine dell'anno scorso l'economia americana era ancora in espansione, con bassi livelli di disoccupazione e i mercati azionari in crescita. È in questo contesto che il Covid-19 ha colpito gli Stati Uniti, saliti in poche settimane al primo posto per numero di contagi e morti. **Il nostro export verso Washington è pertanto atteso**

in calo del 9,6% nel 2020; una ripresa apprezzabile è, tuttavia, prevista già nel 2021 (+6,6%), considerato anche l'ampio piano di aiuti varato da governo e Federal Reserve. Anche in questo caso quindi le nostre vendite di farmaceutica continueranno ad aumentare nel 2020 (+4,7%) e registreranno una dinamica favorevole (+6,6%) anche l'anno prossimo (vedi infra). Gli alimentari risentiranno invece dello shock, ma in misura più contenuta rispetto alla media, registrando una contrazione del 6,4% nell'anno in corso seguita da un +6,6% nel 2021.

Svizzera

In negativo anche le previsioni delle vendite italiane verso la Svizzera per il 2020. Il nostro export verso il Paese, che si sta affermando sempre più come *hub* logistico internazionale per borse e scarpe di grandi marchi, è cresciuto a ritmi consistenti negli anni recenti. A trainare le esportazioni nel 2019 è stata la vivacità della domanda di abbigliamento, accessori in pelle e gioielli e metalli preziosi. Sebbene la quarantena messa in atto dal governo di Berna sia durata poco più di un mese (da metà marzo a fine aprile) e i contagi siano rimasti relativamente contenuti, **si prevede comunque una forte flessione**

nell'anno in corso (-10,7%) con una ripresa dell'8,6% nel 2021. Le maggiori ripercussioni si avranno sulle vendite di beni di consumo, che pesano per oltre la metà delle nostre esportazioni verso la Svizzera e che hanno sofferto particolarmente del calo della domanda internazionale dei beni di questo segmento. Non è da escludersi che l'aumento del prezzo dell'oro possa, almeno in parte, controbilanciare la dinamica negativa per l'export italiano di questo bene verso il Paese, che sarà tuttavia in difficoltà nel 2020.

Regno Unito

Sono particolarmente negative le prospettive per il Regno Unito, dove l'emergenza Coronavirus si somma all'incertezza relativa alla fase di transizione seguita alla Brexit del 31 gennaio scorso. Dopo alcune esitazioni da parte del governo, il *lockdown* è stato indetto a fine marzo – in ritardo rispetto alla maggior parte degli altri paesi europei – e si è protratto fino agli inizi di giugno, visto l'alto numero dei contagi registrati nel Paese. Le vendite italiane verso Londra hanno chiuso il 2019 in positivo, grazie a un effetto scorte alimentato dall'incertezza legata alla variabile Brexit e che ha riguardato principalmente i beni di consumo e i prodotti chimici. **Per la domanda di Made in Italy proveniente**

dal Regno Unito si prevede, pertanto, una caduta ben al di sopra della media dell'area nel 2020 (-14,8%) e una ripresa lenta il prossimo anno (+5,3%). Ne risentiranno soprattutto beni di investimento e intermedi, specie meccanica strumentale, mezzi di trasporto e metalli. La contrazione sarà invece minore per il settore della chimica, in generale meno colpito dalla pandemia, e dove si era anche registrata una forte crescita nel 2019 (+18,2%). Le aspettative sono quindi per un calo del 5,5% quest'anno seguito da un rimbalzo più che proporzionale nel 2021 (+5,9%).

Nord Europa

L'impatto della crisi sarà invece minore per alcuni paesi del Nord Europa, come Svezia, Danimarca, Norvegia, e Finlandia, che complessivamente pesavano per il 3,9% sull'export italiano verso i mercati avanzati nel 2019. In queste geografie il numero di contagi è rimasto moderato e le restrizioni su popolazione e imprese sono state più lievi rispetto ai Paesi del Sud Europa. Qui, infatti, il *lockdown* è stato di breve durata, o nel caso della Svezia blando, e le misure implementate piuttosto lasche. Nonostante il recente aumento nel numero di contagi, in Svezia – nostro primo partner commerciale in Scandinavia – le vendite italiane sono attese rimanere sostanzialmente stabili

nel 2020 (+0,1%), con una crescita del 5% nell'anno successivo. Il raggruppamento agro-alimentare, previsto in crescita già nel 2020, sarà il meno colpito. La domanda di alimentari e bevande italiani, infatti, ha visto una crescita continua in Svezia negli ultimi nove anni e, grazie all'impatto moderato della crisi sanitaria, non dovrebbe subire contrazioni nell'anno in corso. I beni di investimento, che nel 2019 pesavano per circa il 45% delle vendite italiane nel Paese, sperimenteranno invece il calo maggiore seguito da una ripresa rapida nell'anno successivo (-8,3% nel 2020 e +11,6% nel 2021).



Opportunità settoriali



Farmaceutica negli Stati Uniti



Gli Stati Uniti sono il maggiore mercato farmaceutico del mondo, caratterizzato da una spesa pro capite elevata che riflette sia gli alti livelli di consumo di medicinali sia una spiccata preferenza per prodotti innovativi di marca. Sebbene negli ultimi anni la crescita della domanda sia stata moderata, dinamica tipica di un mercato maturo, gli Stati Uniti hanno rappresentato un'importante destinazione per le esportazioni italiane di farmaci. Nello specifico, le nostre vendite verso Washington hanno registrato, con l'eccezione del 2018, tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi 5 anni, e anche nei primi mesi dell'anno in corso (+25,8% tra gennaio e maggio rispetto allo stesso periodo

del 2019). Circa la metà di queste esportazioni è da ascrivere a flussi generati da imprese italiane affiliate a multinazionali statunitensi, che dominano il mercato farmaceutico globale³⁷. La crescita intensa degli ultimi anni e **il fatto che la domanda di alcuni prodotti di questo comparto non risenta della pandemia contribuiscono a mitigare l'effetto negativo dello shock** sulle esportazioni di beni verso il Paese. Pertanto, si prevede una crescita del nostro export di chimica del 4,7% nel 2020 seguita da una dinamica in accelerazione nell'anno successivo (+6,6%).

³⁷ Fonte: Istat, *Rapporto sulla Competitività dei Settori Produttivi 2020*.

Apparecchiature mediche in Germania



Il mercato delle apparecchiature mediche in Germania è uno dei più dinamici in Europa occidentale, grazie a molteplici fattori tra cui il costante impegno del governo nel mantenere un servizio sanitario di alta qualità, l'attenzione particolare posta sulle cure preventive, l'elevata ricchezza pro capite e la composizione demografica. Saranno proprio l'acquisizione di tecnologie all'avanguardia e l'invecchiamento della popolazione a trainare la crescita del comparto negli anni a venire. L'Italia è tra i primi fornitori della Germania in alcuni segmenti del mercato

e le esportazioni di apparecchiature mediche (che rappresentano la quasi totalità dell'export del settore altri investimenti) hanno visto una crescita moderata ma continua nel corso degli ultimi dieci anni, arrivando a quota 1,2 miliardi di euro nel 2019. Sulla base di ciò, **le nostre vendite di apparecchiature mediche potranno contenere in qualche misura gli impatti della crisi**, registrando una contrazione del 3,5% nel 2020 e una ripresa del 2% già a partire dal prossimo anno.

Alimentari e bevande negli Stati Uniti



Già secondo mercato di sbocco per alimentari e bevande italiani, gli Stati Uniti offrono ancora opportunità rilevanti di crescita per i nostri esportatori. Il Paese mostra, infatti, livelli molto elevati di consumo di alimentari pro capite, un'apertura a prodotti innovativi e una crescente consapevolezza dell'importanza di una dieta sana. Sono i consumatori *millennial* in particolare a preferire fortemente i prodotti naturali e biologici, allontanandosi da prodotti a più alto contenuto di zuccheri. Anche il vino – che pesa per oltre il 60% sulle nostre vendite del settore negli Stati Uniti – beneficerà di questa nuova tendenza essendo percepito come un'alternativa salutare alla birra. Inoltre, gli Stati Uniti

offrono ottime opportunità per i produttori di questo comparto in quanto i margini di profitto sono più ampi rispetto a quelli ottenuti in molti paesi europei, dove il prezzo è spesso dettato dai rivenditori. Il nostro export di alimentari e bevande si è attestato a 3,4 miliardi di euro nel 2019, registrando il decimo anno di crescita consecutiva, nonostante i dazi statunitensi in vigore dallo scorso ottobre imposti su liquori e prodotti caseari provenienti dall'Italia a seguito della controversia Airbus-Boeing. **L'impatto dell'emergenza sanitaria globale sarà più lieve rispetto ad altri settori ma porterà comunque una flessione del 6,4% nel 2020 seguita da un rimbalzo del 6,6% nell'anno successivo.**

Energie rinnovabili in Nord Europa



Il settore delle energie rinnovabili è particolarmente promettente in alcune geografie del Nord Europa, dove il tema della sostenibilità è, già da diversi anni, molto sentito. Questi paesi si sono, infatti, posti obiettivi più ambiziosi di quelli dettati dall'Unione europea riguardo la diminuzione di emissioni di carbonio e l'adozione di energie *green*. Il governo finlandese, ad esempio, si propone di raggiungere una *carbon footprint* nulla entro il 2035; mentre i Paesi Bassi hanno intenzione di smantellare tutte le centrali a carbone entro il 2030. Tali obiettivi hanno richiesto e continueranno a richiedere investimenti ingenti da parte dei governi per espandere la capacità produttiva delle energie sostenibili, eliminando gradualmente l'utilizzo di fonti energetiche non rinnovabili. **È l'energia eolica a mostrare il potenziale più alto in Danimarca e Paesi Bassi**, specie quella *offshore*, sviluppata ad oggi solo in minima parte. Inoltre, i nuovi investimenti in centrali eoliche andranno a completare

il già ben diversificato settore delle energie rinnovabili in Finlandia e Svezia, dove sono le biomasse a giocare il ruolo più importante.

In un quadro di elevata competitività caratteristica dei produttori locali di apparecchi elettrici in alcuni di questi paesi, **gli investimenti di lungo periodo apriranno spazi anche per gli esportatori italiani di apparecchiature elettriche e meccanica strumentale negli anni a venire.** Si prevede, ad esempio, una crescita del 2,7% nel 2021 per le nostre esportazioni di apparecchiature elettriche verso i Paesi Bassi, a seguito di una flessione piuttosto contenuta nell'anno in corso (-1,3%). Analogamente, in Finlandia è attesa una contrazione delle vendite di apparecchiature elettriche ben minore rispetto alla media del settore nel 2020 (-2%), seguita da una discreta ripresa nell'anno successivo (+2,1%).

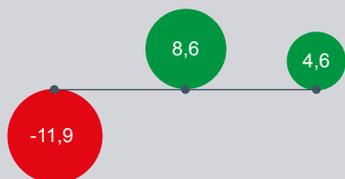


EUROPA AVANZATA E NORD AMERICA



Germania

€ 58,1 mld



🌐 78 📊 58
🏭 2.221



Francia

€ 49,8 mld

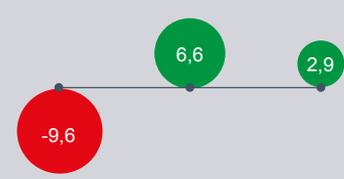


🌐 74 📊 61
🏭 2.503



Stati Uniti

€ 45,6 mld



🌐 77 📊 66
🏭 4.361



Svizzera

€ 26,0 mld

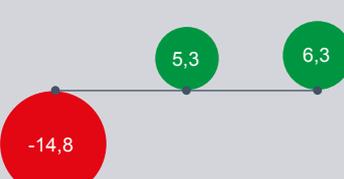


🌐 75 📊 51
🏭 995



Regno Unito

€ 24,9 mld



🌐 68 📊 53
🏭 1.953



Spagna

€ 24,0 mld



🌐 74 📊 62
🏭 2.152



Belgio

€ 14,1 mld



🌐 73 📊 56
🏭 380



Paesi Bassi

€ 11,8 mld

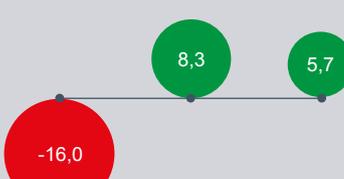


🌐 75 📊 60
🏭 634



Austria

€ 10,3 mld



🌐 63 📊 60
🏭 485

LEGENDA

Tasso di crescita (%)

Export italiano
Mld €, 2019

2020 2021 2022-23

🌐 Export Opportunity Index

🏗️ Investment Opportunity Index

🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)



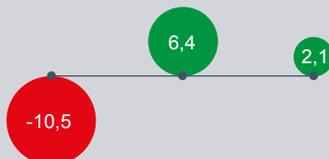
Svezia

€ 5,0 mld



Grecia

€ 4,5 mld



Canada

€ 4,5 mld



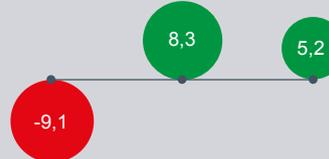
Portogallo

€ 4,3 mld



Slovacchia

€ 3,1 mld



Danimarca

€ 2,9 mld



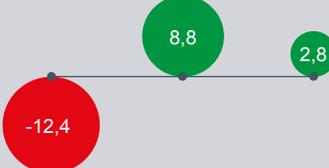
Norvegia

€ 1,9 mld



Irlanda

€ 1,8 mld



Finlandia

€ 1,7 mld



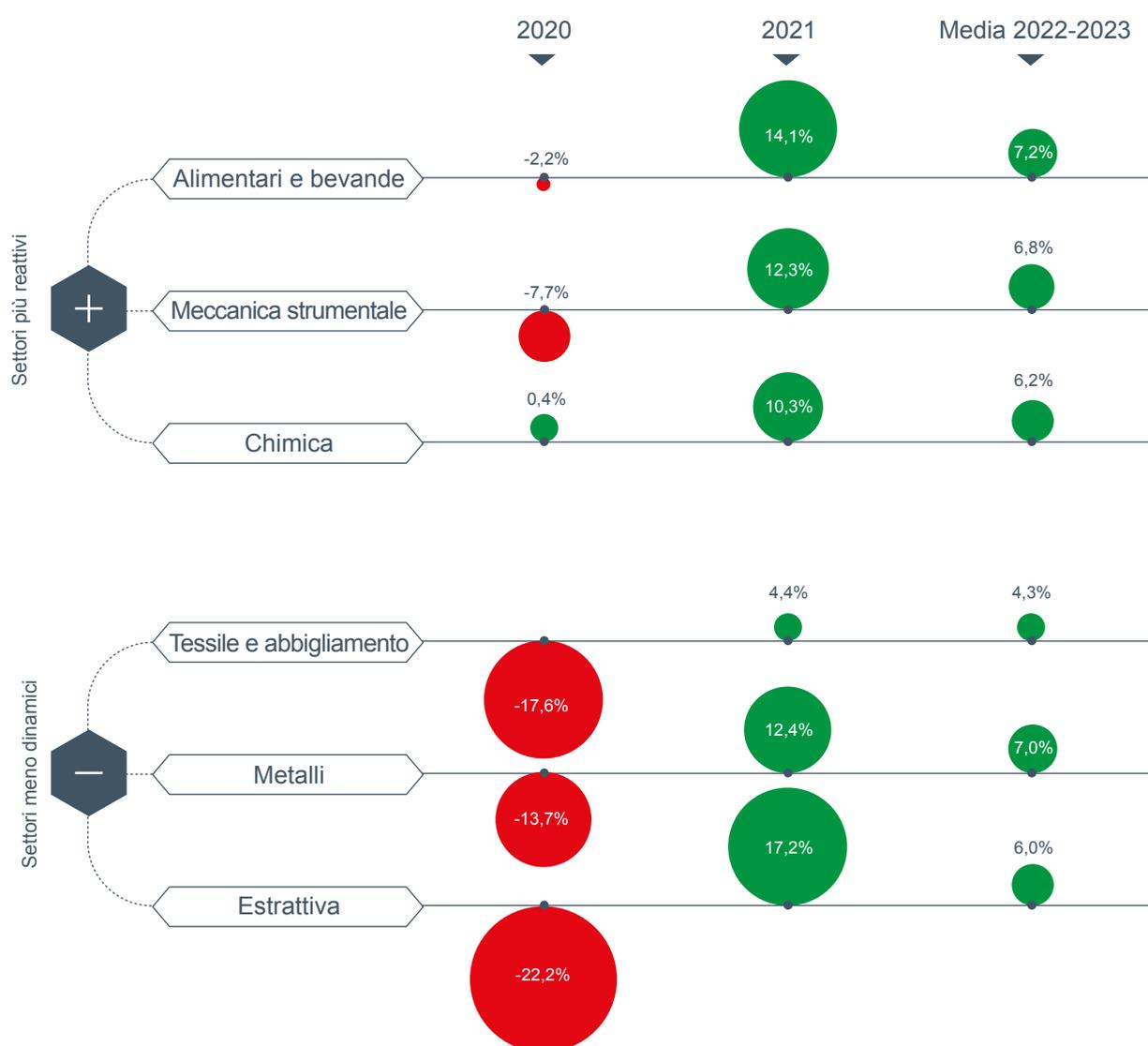
Europa emergente e la regione Csi: crisi e ripresa a due velocità

Il mantenimento di uno scenario stabile dal punto di vista geopolitico ed economico ha portato l'export italiano di beni a recuperare terreno, seppure solo lievemente, nei Paesi dell'Europa emergente e della regione ex-Urss (Csi), con un incremento dello 0,9% nel 2019. All'interno dell'intera area, però, si sono misurate due velocità differenti: le esportazioni verso i Paesi Csi in aumento del 4,1%, quelle verso i Paesi Ue dell'Europa centro-orientale in calo dello 0,5%. Da un lato, la ripresa economica di diversi mercati (ad esempio Ucraina, Serbia e Bielorussia in misura inferiore) e l'assestamento del quadro politico hanno irrobustito la domanda di beni, in particolare italiani. Dall'altro, i primi segnali di rallentamento in Europa occidentale con effetti sulle filiere regionali e la maggiore concorrenza di produttori locali ha comportato un calo della domanda di beni, specialmente quelli destinati al segmento manifatturiero, con conseguenti ripercussioni anche per l'export italiano collegato. **Una dinamica simile si avrà nel 2020, con un calo significativo delle esportazioni nell'area**

nel suo insieme, ma con una minore resilienza per i mercati Ue dell'area rispetto ai non-Ue (-9,8% e -1,8% rispettivamente), che beneficiano della relativa tenuta delle importazioni russe. Anche nel 2021 il rimbalzo sarà verosimilmente più marcato nei Paesi non-Ue (+13,5%) rispetto a quelli Ue (+8,6%) anche se con eccezioni di rilievo.

A livello settoriale, l'aggregato mostra alcune brusche frenate per l'export in particolare nei settori metallurgico ed estrattivo, su cui pesano dinamiche di più lungo periodo che la pandemia sta contribuendo ad accelerare, oltre alla creazione di *cluster* nazionali a sostituzione delle importazioni – in cui le imprese italiane stanno tuttavia provando ad affacciarsi con una presenza in loco. Si prevede invece un buon rimbalzo nel 2021 per la meccanica strumentale, che dovrebbe beneficiare dei progetti di industrializzazione e della creazione di Catene del Valore nazionali uscendo complessivamente rafforzata dal ciclo attuale. Si conferma al contempo la resilienza dei beni alimentari e della chimica e farmaceutica.

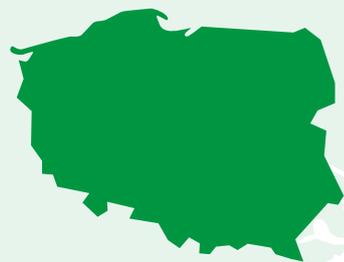
RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Polonia



Tra le singole destinazioni dell'area spicca la Polonia, che è il primo mercato italiano con 13,3 miliardi di euro di beni esportati nel 2019, ma è anche quello in cui il calo lo scorso anno è stato più marcato con circa 330 milioni di euro in meno rispetto al 2018 (-2,4%). La crescita economica del Paese ha raggiunto il 4,2% medio annuo dal 1992 al 2019 – record europeo nel periodo – anche grazie all'afflusso di fondi Ue. La Polonia è stata, infatti, la prima destinataria di fondi Ue (86 miliardi di euro) nel periodo 2014-2020 per un valore cumulativamente pari a un quinto del Pil corrente. La minore esposizione ai flussi di investimento e al turismo rispetto ad altri Paesi dell'area dovrebbe contenere l'impatto locale delle misure di contrasto alla diffusione della pandemia, anche se la partecipazione alle catene del valore europee e la dipendenza in particolare dal mercato tedesco comporteranno una brusca frenata dell'attività economica nel 2020. Nel medio termine, i trasferimenti dall'Ue potrebbero essere meno consistenti nel quadro della prossima strategia 2021-2027 e le iniziative di consolidamento in corso tra grandi aziende partecipate dallo Stato potrebbero incidere negativamente sull'apertura del Paese a investitori e forniture

strategiche dall'estero. **Le esportazioni italiane verso la Polonia dovrebbero quindi contrarsi del 2,3% nel 2020, salvo rimbalzare del 6,4% nel 2021, caratterizzandolo come un mercato a più veloce ripartenza.** In particolare, rimarranno su buoni ritmi le esportazioni di beni di consumo (+10,2% nel 2020) grazie all'apporto comunque positivo di tessile e abbigliamento, a dimostrazione del buon livello di benessere raggiunto dal Paese in questi anni e del suo inserimento tra i mercati di preferenza dei nostri esportatori. La domanda rilevante di beni intermedi (4,2 miliardi di euro nel 2019), in cui comprendiamo la chimica e la farmaceutica, dovrebbe invece tornare a crescere del 6% circa nel 2021 (dopo il -2,4% segnato nel 2020), insieme a un progressivo recupero dei beni di investimento, che dopo una crescita significativa nel biennio 2017-2018 (+11,5% medio annuo) si sono attestati sui 6 miliardi di euro nel 2019 (-7,6%). Questi beni, in cui comprendiamo la meccanica e i mezzi di trasporto e che rappresentano il 45% dell'export italiano verso il Paese, stanno riducendo le vendite anche nel 2020 (-9,1% la nostra previsione a fine anno) e riprenderanno slancio negli anni successivi (+7,9% nel 2021).

Russia



La Russia è stata fino al 2013 il primo Paese dell'area per export italiano ed è diventato, nonostante il quadro sanzionatorio, il campione regionale per investimenti diretti esteri dall'Italia con uno stock di circa 10,7 miliardi di euro³⁸. Alcuni investimenti hanno riguardato iniziative di industrializzazione in sostituzione delle importazioni proprio a seguito delle sanzioni e contro-sanzioni economiche. Le esportazioni italiane di beni verso il Paese sono aumentate del 4,6% nel 2019 raggiungendo i 7,9 miliardi di euro – un livello ancora molto inferiore al potenziale, ma in crescita anche grazie al traino dei progetti nazionali. **Nel 2020 il valore dei beni esportati dovrebbe mantenersi in linea con il 2019**, sostenuto in particolare dai beni di investimento (+8,6%, al traino di meccanica

e mezzi di trasporto) e dagli intermedi (+6,7% dopo un più che consistente +24,4% nel 2019) guidati in particolare da chimica e farmaceutica. I beni di consumo, invece, sconteranno una battuta d'arresto legata al calo del reddito disponibile delle famiglie e alla crescita dei disoccupati (da 1,3 mln ad aprile a 2,1 mln a maggio). A livello aggregato, **la Russia dovrebbe presentare il potenziale più elevato dell'area in termini di rimbalzo** (+13,6% nel 2021), sia per la tipologia di beni esportati, che dipendono in larga parte dagli investimenti delle grandi aziende russe o dalla spesa delle fasce più abbienti della popolazione, sia per la normalizzazione delle relazioni con l'Occidente, che dovrebbe contribuire a un relativo e graduale ripristino dei flussi commerciali sui livelli ante-2014.

³⁸ Una consistenza di 10.691 milioni di euro al 31.12.2018 (ultimo dato disponibile) secondo Banca d'Italia.

Romania

Al terzo posto per valore delle esportazioni nel 2019 si è confermata la Romania con 7,5 miliardi di euro, nonostante la diminuzione del 2,8% rispetto all'anno precedente. L'Italia è il primo Paese per numero di imprese registrate in Romania. Il Paese sta attraversando una fase molto delicata sul piano politico ed economico. La Commissione europea ha preso posizioni fortemente critiche sulla riforma della giustizia nel 2019, che pesa sull'azione dell'esecutivo: il governo di Ludovic Orban si è insediato a novembre 2019, ha affrontato diverse crisi ed è ora al secondo incarico, in attesa delle elezioni di fine legislatura previste attualmente a dicembre 2020. La crescita economica degli ultimi anni (+4,1% nel 2019) è stata ottenuta con deficit di bilancio pubblico, un saldo commerciale negativo e sinergie con l'industria dell'Ue, in particolare in Polonia e Germania,

che oggi registrano rispettivamente un rallentamento e una contrazione. Circa metà dell'economia si basa sul settore dei servizi, particolarmente colpito dalla pandemia.

La maggiore autonomia produttiva del Paese ha ridotto negli ultimi anni lo spazio per l'export italiano in alcuni settori: le vendite di beni di consumo hanno iniziato a contrarsi due anni fa, perdendo circa il 9% nell'ultimo biennio; i beni intermedi hanno rallentato nel 2018 (-0,2%), ma sono tornati a crescere nel 2019 e dovrebbero mantenere un andamento discontinuo anche nel 2020. **A livello aggregato, l'export dovrebbe cadere nel 2020 (-13,1%) e riprendersi lentamente a partire dal 2021 (+5,1%).** La ripresa sarà guidata in particolare dai beni di investimento, che sono cresciuti di circa un terzo del proprio valore nel biennio 2017-2018.

Ucraina e Bielorussia

Tra i mercati di seconda fascia, ma di interesse in ottica prospettica, si segnalano le performance positive dell'export italiano di beni in Ucraina e Bielorussia, in crescita rispettivamente negli ultimi quattro e tre anni consecutivi a un tasso medio del 18% e del 15%. Le imprese italiane hanno realizzato nel 2019 un fatturato di circa 1,8 miliardi di euro in Ucraina e di 420 milioni di euro in Bielorussia. L'Italia vanta relazioni commerciali storiche con Minsk e Kiev e, **nonostante nel 2020 si attenda una contrazione delle vendite, l'export**

dovrebbe ripartire nel 2021 con ritmi di crescita intorno al 13% per l'Ucraina e al 12% per la Bielorussia. A trainare le esportazioni verso la Bielorussia saranno soprattutto i beni di investimento (macchinari), che sosterranno anche la crescita delle nostre vendite in Ucraina insieme ai prodotti intermedi (+17,9% nel 2021) e ai beni alimentari (+16,7%).

Il miglioramento del quadro finanziario in Ucraina consentirà peraltro di accedere a condizioni di pagamento più convenienti e di più ampio respiro per gli importatori locali.

Opportunità settoriali



Apparecchi elettrici in Polonia



La Polonia sta promuovendo l'autonomia energetica e sta cercando di affermarsi come corridoio alternativo verso l'Europa centro-orientale. Sebbene il dibattito in Polonia sul futuro del mix energetico sia ancora concentrato intorno al combustibile per sostituire il carbone – sia esso gas o biomassa – e il Paese non si sia formalmente impegnato a ridurre le emissioni in atmosfera, **la ricerca di maggiore efficienza energetica**

sarà uno degli obiettivi del governo entro il 2030.

La modernizzazione delle *utility*, la rimodulazione delle rotte del gas con il raddoppio di Nord Stream e del greggio verso la Bielorussia e nuove connessioni alle reti elettriche transfrontaliere potranno aumentare la domanda di apparecchi di controllo e di processo compensando il calo atteso nel 2020 (-5,5%) con un recupero più che proporzionale nel 2021 (+9,6%).

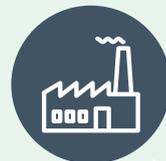
Sanità in Russia



Tra i progetti prioritari nazionali approvati nel 2019 e in fase di aggiudicazione rientrano numerose iniziative in ambito sanitario (ospedali, centri di ricerca e di cura, infrastrutture collegate, farmaceutica). L'emergenza Covid-19 ha portato sotto i riflettori alcuni progetti e **il Cremlino continuerà a investire per irrobustire i servizi alla popolazione, accreditarsi, come in passato, come centro di eccellenza e garantire un benessere in linea con la robustezza dei conti del Paese.** Questi investimenti rispondono all'esigenza, da un lato, di colmare il divario in termini di potere d'acquisto con un'offerta di servizi in linea con quella dei Paesi avanzati, dall'altro di invertire il trend demografico di una popolazione che

invecchia (e che, dal 2019, va in pensione più tardi) e rischia di vedere una seconda generazione di russi con opportunità e livelli di benessere inferiori rispetto alla precedente. I progetti in questione sono cofinanziati dal governo centrale per il 70% e dalla regione destinataria per il restante 30%.

Le esportazioni legate al settore a cui fa capo la farmaceutica sono esplose nel 2019 (+43,2%), dovrebbero rimanere in territorio positivo anche nel 2020 (+7,9%) e riprendere slancio nel 2021 (+15,4%). Anche l'export di apparecchi elettromedicali, il cui settore di riferimento è cresciuto del 2,8% nel 2019, continuerà a mantenere un buon passo anche nel 2020 (+4,4%) e nel 2021 (+10%).



Meccanica e infrastrutture in Ucraina e Uzbekistan

Tutti i paesi dell'area necessitano di interventi di *upgrade* degli impianti o di costruzione ex novo di fabbriche al fine di presidiare la parte finale della catena del valore. In larga parte si tratta di economie estrattive (idrocarburi e minerali) e produttrici di beni intermedi (chimica e metalli) e generi alimentari, che trovano spesso uno sbocco nell'export e anche in Italia. Sono invece caratterizzate da una scarsità di impianti per la produzione di beni finiti, ad esempio sia nel settore agroalimentare (lavorazione, imbottigliamento e *packaging*) sia in quello delle costruzioni (macchine per il settore edile e relativi materiali, come ad esempio le piastrelle) che traineranno la ripresa delle esportazioni di meccanica strumentale nel 2021 (+12,5%).

L'Ucraina continua a rivolgersi ad aziende italiane per aumentare l'industrializzazione dell'economia e aprire spazi per il miglioramento delle condizioni di vita della popolazione (sanità, ambiente). In particolare, il Paese ha avviato diversi programmi destinati alla realizzazione

di infrastrutture (trasporti, sanità, trattamento acque, ambiente e rifiuti) e ha ricevuto fondi dalle agenzie multilaterali (ad esempio 90 milioni di dollari da Banca Mondiale) per il settore ospedaliero.

Un altro paese di opportunità per la meccanica e le infrastrutture è certamente l'Uzbekistan, in cui l'apertura dell'economia e l'avvio di relazioni di corrispondenza con diverse banche italiane porteranno una facilitazione delle relazioni commerciali. Anche la Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo ha ampliato ad aprile 2020 le linee di credito a favore delle principali banche del Paese con 150 milioni di euro aggiuntivi. La demografia positiva del Paese e la crescita delle esportazioni negli ultimi anni, in particolare per i macchinari destinati al settore tessile e agroalimentare evidenziano una dinamica positiva: il valore dei beni esportati è triplicato dai 100 milioni di euro medi del periodo 2009-2013 ai 314 milioni di euro del 2019.



EUROPA EMERGENTE E CSI



Polonia

€ 13,3 mld



Russia

€ 7,9 mld



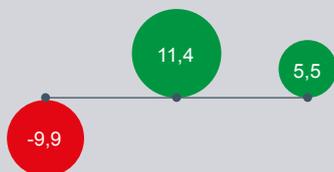
Romania

€ 7,5 mld



Repubblica Ceca

€ 6,5 mld



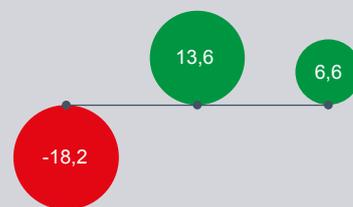
Ungheria

€ 4,8 mld



Croazia

€ 3,7 mld



LEGENDA

Tasso di crescita (%)

Export italiano
Mld €, 2019

2020 2021 2022-23

🌐 Export Opportunity Index

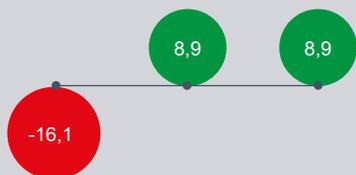
🏢 Investment Opportunity Index

🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)



Bulgaria

€ 2,4 mld

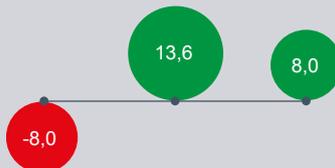


🌐 69 🏢 53
🏭 413



Ucraina

€ 1,8 mld

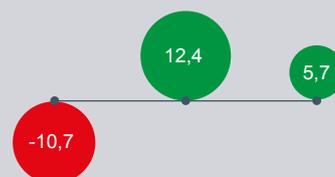


🌐 68 🏢 45
🏭 205



Bielorussia

€ 0,4 mld



🌐 44 🏢 40
🏭 32

Medio Oriente e Nord Africa: tempesta doppia tra Mediterraneo e Golfo

Il 2020 si è aperto per la regione Medio Oriente e Nord Africa con due tempeste, tra loro correlate: la pandemia e il crollo del prezzo del petrolio. Questi fattori avranno inevitabilmente un impatto sulla performance delle esportazioni italiane nell'area, che già lo scorso anno hanno registrato una flessione del 4,7%, totalizzando 37 miliardi di euro. I Paesi in cui le vendite italiane sono diminuite maggiormente sono la Turchia, la Tunisia e l'Algeria. Positivo invece l'andamento nella regione del Golfo (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Qatar) e in Marocco. Il contesto generale ha risentito principalmente di rinnovate instabilità politiche sia interne - come ad esempio in Algeria, Libano e Iraq - che regionali, sfociate nell'*escalation* tra Stati Uniti e Iran tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 e che hanno colpito soprattutto i Paesi esportatori di materie prime.

Se prima di marzo dell'anno in corso le previsioni per le geografie del Mediterraneo - con l'eccezione della Libia - puntavano a un recupero della crescita una volta ristabilito un certo ordine politico interno in Algeria e Tunisia e consolidato il percorso positivo di espansione in Egitto e Marocco, il terzo mese del 2020 ha introdotto nuove instabilità. Anche la domanda di beni da parte delle economie mediorientali che esportano petrolio si poneva positivamente, con prospettive di un prezzo del greggio più elevato e un effetto sostituzione di alcuni produttori, in luogo dell'Iran, positivo sui conti pubblici di tali Paesi (Arabia Saudita in primis). Pure questa previsione è però svanita rapidamente con il mancato accordo in sede Opec+ sul taglio

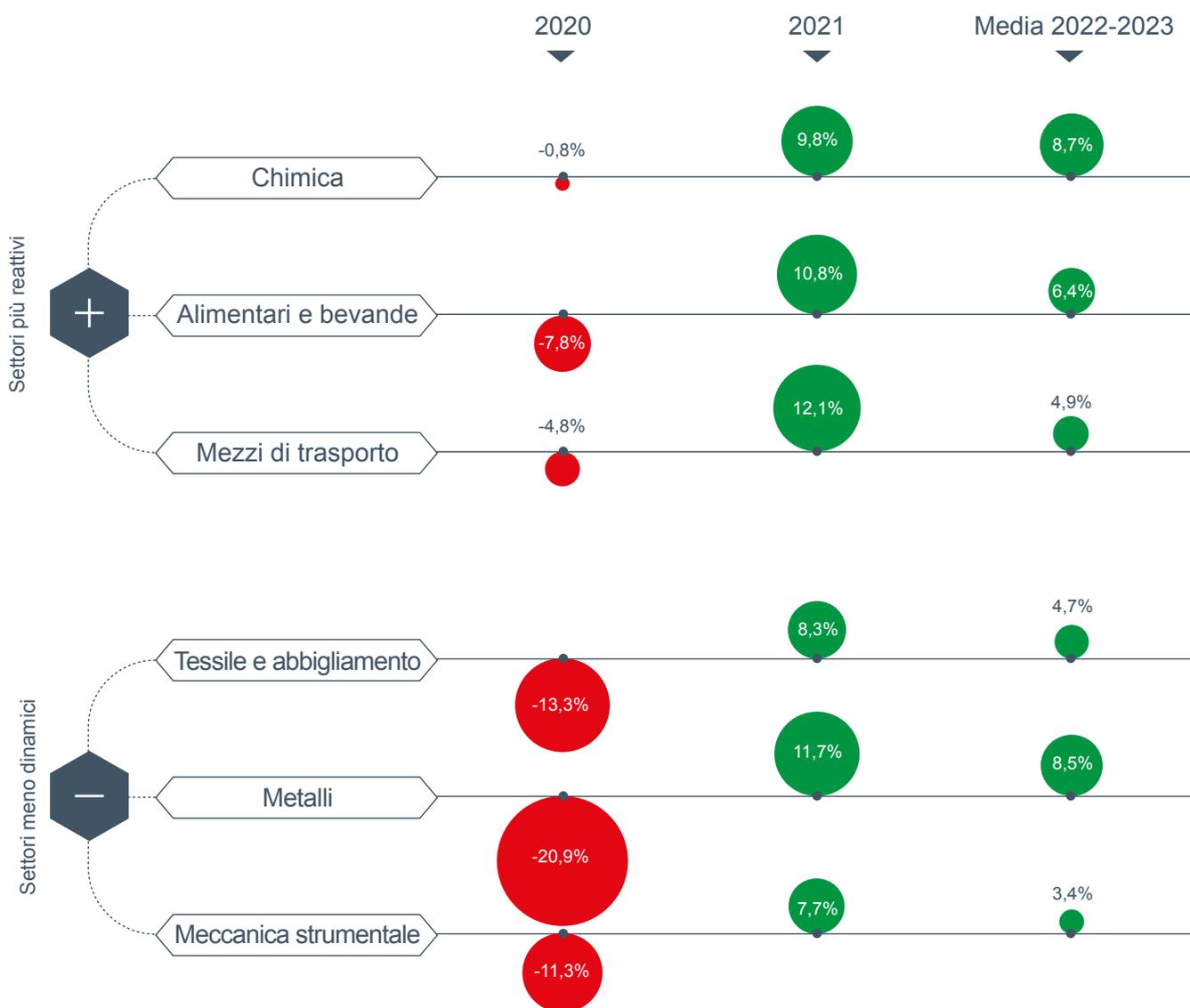
alla produzione. Nonostante un accordo sia stato poi raggiunto in aprile, il prezzo del greggio è rimasto basso (circa 40 dollari al barile), data la minore domanda globale. Ne risentono soprattutto i produttori più fragili e con prezzi di *breakeven* fiscale del petrolio elevato, come Algeria, Bahrain e Oman.

Il doppio shock del 2020 ha colpito quindi sia le economie manifatturiere e vocate al turismo, come Egitto, Marocco e Tunisia, in conseguenza delle misure di contenimento, sia gli esportatori di idrocarburi come l'Algeria e i Paesi del Golfo. **Effetti che si vedono nelle nostre previsioni dell'export, atteso in generale riduzione nell'area nell'anno (-10,7%) con una ripresa robusta, anche se non sufficiente a recuperare integralmente il terreno perduto e nella misura in cui l'emergenza sanitaria sarà contenuta, nel 2021 (+9,5%).** Sulle economie regionali continuerà a pesare l'incertezza sulle quotazioni del greggio, un effetto che possiamo presumere non perdurare nel medio termine.

Tuttavia le performance saranno eterogenee con alcuni settori, come chimica, alimentari e bevande e mezzi di trasporto, che dovrebbero meglio reagire rispetto ad altri e tra i quali, insieme al tessile e ai metalli, c'è anche la meccanica, che da sola vale il 25% delle vendite italiane nei Paesi dell'area analizzati³⁹. Nelle geografie in cui la performance dell'export italiano è stata negativa sono in generale i beni di investimento e quelli intermedi ad averne sofferto di più.

³⁹ Turchia, Algeria, Marocco, Egitto, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Libia, Tunisia, Qatar e Iran.

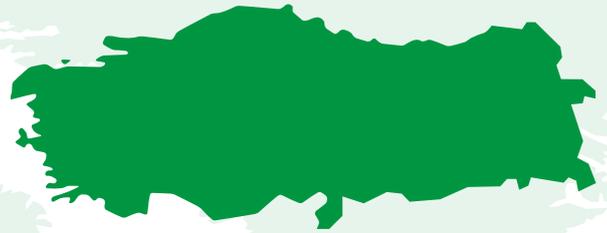
RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Turchia



La Turchia, principale mercato di destinazione per i beni italiani nell'area con 8,3 miliardi di euro di export nel 2019, ha registrato cali consistenti negli ultimi anni: -5,1% nel 2019 e -13,2% nel 2018. La performance del 2019 è stata influenzata da un primo semestre di recessione, innescato da un nuovo periodo di volatilità politica e finanziaria, a cui è seguito un secondo semestre di rapido recupero "artificialmente" sostenuto da politiche fiscali e monetarie espansive. La diffusione del Coronavirus, particolarmente grave nel Paese, ha evidenziato la difficoltosa sostenibilità di tali misure nel breve periodo: la valuta locale ha continuato a deprezzarsi ed è aumentato il deflusso di capitali esteri dal Paese, fattori critici per un'economia con necessità rilevanti di finanziamento a breve in valuta forte.

Per il 2020 è attesa una riduzione delle nostre vendite in Turchia pari a quasi il 10%. Un calo ancora più marcato sarà registrato

in particolare dai beni intermedi (-13,6%): le cause vanno ricercate nella recessione, nel deprezzamento della valuta, che rende più costose le importazioni, e non da ultimo nell'aumento di dazi che il presidente Erdogan ha imposto a seguito dell'emergenza da Covid-19 (fino al 18% per beni provenienti da Paesi Ue).

Il rimbalzo che dovrebbe avvenire nel 2021 potrebbe essere contenuto e dipenderà dalla capacità dell'economia turca di recuperare il terreno perso; a questo si aggiunge la volatilità finanziaria e pressioni al ribasso sulla valuta locale, fattori che scoraggiano le importazioni. In dettaglio i prodotti chimici, tra i pochi a registrare una crescita positiva nel 2020 (+3,7%), continueranno a crescere anche nel 2021 (+12,6%), anche grazie all'effetto traino dovuto al settore della farmaceutica. A risentirne sarà invece la meccanica strumentale con un tasso di crescita previsto positivo, seppure più contenuto: +4,6% nel 2021, ma dopo un crollo del 10,3% nel 2020.

Egitto



Sulla performance negativa delle vendite italiane verso l'Egitto nel 2019 (-9,8%) ha pesato soprattutto la contrazione a doppia cifra dei beni di investimento e intermedi. Nel Paese il calo dell'export italiano di beni strumentali è da ricondursi in parte a una razionalizzazione della spesa pubblica, condizione che si è resa necessaria a fronte dell'elevato debito pubblico (superiore all'80% del Pil) e caldeggiata dal Fondo monetario internazionale (Fmi) che ha concluso a novembre 2019 un programma triennale di aiuti. Queste misure hanno ritardato l'implementazione di

grandi progetti con effetto sulla domanda di beni di investimento (che rappresentano il 50% delle vendite italiane nel Paese).

La contrazione può essere ricondotta anche a un effetto sostituzione delle importazioni e porterà a una decrescita dell'export italiano di questi beni nel 2020 e 2021: -4,7% e -0,1%, rispettivamente. Migliori le prospettive per i beni intermedi e in particolare per i prodotti chimici, che già nel 2020 potranno registrare un incremento delle vendite (+8%) e si prevedono in crescita dell'1,8% per il 2021.

Tunisia

La Tunisia, tra le principali destinazioni per i beni italiani nell'area con 3,1 miliardi di euro di export nel 2019, ha registrato nell'anno appena trascorso un calo del 9,7% rispetto al 2018. I beni intermedi destinati al Paese (che rappresentano circa il 50% dell'export italiano) hanno segnato una riduzione del 15%, dopo le ottime performance degli ultimi due anni (tassi medi di crescita superiori al 23% tra il 2017 e 2018). Pesa su questo risultato l'instabilità politica interna con l'elezione del nuovo presidente e la formazione del governo avvenute, con non poche difficoltà, solo nei primi mesi del 2020. Ma pesa soprattutto uno squilibrio dei conti pubblici caratterizzati da elevata spesa,

anche in questo caso tra le voci oggetto di razionalizzazione sotto l'assistenza del Fmi, attivo nel Paese con un programma di aiuti ma cancellato su richiesta delle autorità tunisine, al quale recentemente si è affiancata una linea di credito da 745 milioni di dollari in risposta allo shock Covid-19. **I beni intermedi vedranno crescere le proprie vendite solo a partire dal 2021 (+11,2%)**, dopo il drastico calo dell'anno in corso (-11,9%). Dopo un 2020 deludente, i settori estrattivo e dei metalli, che coprono la quasi totalità dei beni intermedi esportati in Tunisia (1,2 miliardi di euro nel 2019), cresceranno rispettivamente a tassi del 13,4% e del 9,9% nel 2021.

Arabia Saudita e Emirati Arabi Uniti

Positiva la performance 2019 dei principali Paesi del Golfo. Le vendite sono cresciute del 6,1% in Arabia Saudita dove i protagonisti sono i beni di investimento (pari a 1,7 miliardi di euro, il 53% dell'export italiano nel Paese) cresciuti del 3,2% e previsti crescere anche nel 2021 (+4,6%), dopo la contenuta flessione dell'anno in corso (-3,5%), performance guidata dai beni della meccanica strumentale, che segue lo stesso andamento, rappresentando il 70% dei beni di investimento esportati nel Regno. La principale motivazione è da trovare nel piano *Vision 2030* che punta a una maggiore diversificazione dell'economia attraverso lo sviluppo di un settore manifatturiero e la costruzione di grandi infrastrutture, obiettivi per i quali sono cruciali i beni di investimento.

Sono rimaste sostanzialmente costanti le nostre vendite negli Emirati Arabi Uniti che però valgono già 4,6 miliardi di euro,

concentrate nel raggruppamento dei beni di consumo (pari a 1,8 miliardi di euro), che registrano il tasso di crescita migliore nel 2019 (+3,2%) sostenuti dall'elevato reddito pro capite emiratino (61 mila dollari, ma con punte superiori negli emirati di Dubai e Abu Dhabi). **Dopo le difficoltà del 2020 con una contrazione del 14,6%, le esportazioni dei prodotti italiani nella federazione segneranno un rimbalzo nel 2021.**

In particolare la meccanica strumentale, che vale quasi 1 miliardo di euro, prevista in calo del 22,9% nel 2020, crescerà del 21% nel 2021. Ma anche i prodotti di consumo del comparto alimentare che, sebbene subiscano la contrazione globale (-8,4% nel 2020), avranno prospettive positive per gli anni a seguire, grazie all'elevato reddito pro capite e all'effetto Expo di Dubai: +11,5% nel 2021 e +7,1% in media tra il 2022 e 2023.

Qatar

È cresciuto significativamente l'export di beni intermedi in Qatar (+115%), che ha raggiunto quasi i 500 milioni di euro nel 2019 rappresentati per lo più da metalli, come i tubi utilizzati per la costruzione di oleodotti e gasdotti destinati all'industria estrattiva e petrolchimica locale. In positivo anche le vendite di beni di investimento verso Doha (+10,7%, dopo il +21,3% del 2018) supportati soprattutto da vendita di sistemi di sicurezza. **Dopo una contrazione del 10% nel 2020 il Qatar è tra i produttori di idrocarburi che farà segnare anche**

il recupero più rapido per il nostro export nella regione (+8,4% nel 2021), essendo il Paese con la minore dipendenza del budget dai prezzi delle *commodity* energetiche, con un conseguente effetto benefico sulla domanda di beni importati. In particolare quella di beni intermedi come i metalli, che erano cresciuti di più del 160% nel 2019 e cresceranno, dopo una contrazione del 14,6% nel 2020, dell'11,1% nel 2021. Tra i beni di investimento, in evidenza invece le apparecchiature elettriche che registreranno un +4,9% nel 2021.

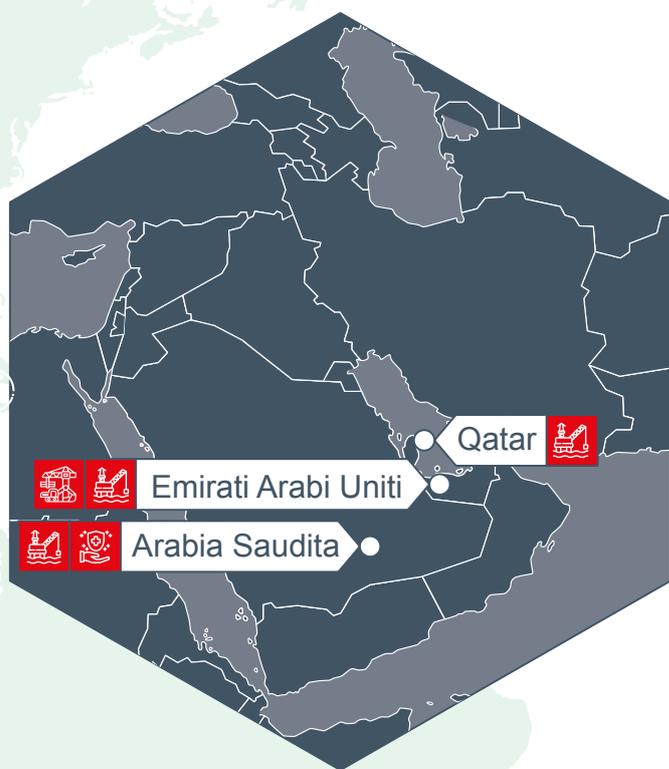
Algeria

In Algeria, il precario stato dei conti pubblici e il rapido calo delle riserve in valuta forte degli ultimi anni ha portato il presidente Tebboune a chiedere al governo di imporre restrizioni sulle importazioni e tagli alla spesa e agli investimenti programmati dall'azienda di stato Sonatrach. Questo si ripercuoterà sulle vendite italiane nel Paese, in calo già da diversi anni, sebbene sia emersa più di recente la volontà del governo di uscire dall'isolazionismo finanziario che lo aveva caratterizzato fino ad ora e aprirsi alla possibilità di contrarre debito con l'estero. Di questo potrebbero beneficiare le nostre esportazioni nel Paese nonostante le criticità precedentemente evidenziate: **dopo una**

contrazione del 17% per l'anno in corso, le vendite di prodotti italiani potrebbero infatti crescere del 16,4% nel 2021. Nell'ambito dei beni intermedi, che valgono 1,4 miliardi di euro (su un totale di 2,9 miliardi), i prodotti in metallo e dell'industria estrattiva subiranno un calo notevole nel 2020 (rispettivamente del 30,6% e del 20,1%), ma potranno riprendersi, anche se in modo diverso nei due casi, nel 2021, con un +19,2% per i metalli e un +24,4% per l'estrattiva. Resta importante per l'Algeria anche l'importazione di beni agricoli, specie cereali, data l'impossibilità di coltivazione in loco: +26,5% nel 2021, dopo però un calo del 30,5% nel 2020.



Opportunità settoriali



Sanità in Arabia Saudita



In un Paese in cui l'età media avanza, il Regno ha pianificato ingenti investimenti nel settore sanitario che, attualmente, è deficitario. Le iniziative sono ricomprese nella *E-Health Strategy* del Ministero della Sanità saudita e prevedono circa 18 miliardi di euro di investimenti annuali. La strategia è stata lanciata nel 2011 e prevedeva una roadmap decennale, con l'impiego di nuove tecnologie per aumentare la copertura e la qualità dei servizi per la popolazione locale. Sono 70 i progetti principali identificati alcuni dei quali già completati, mentre altri ancora in fase di sviluppo o di gara, come ad esempio la costruzione dell'ospedale di

Al Ansar in località Almadinah Almunawwarah, 244 posti letto, per il quale è stato lanciato a marzo 2020 l'*Expression of Interest* da parte del Ministero della Sanità in partnership con il settore privato (PPP). È un progetto che rientra nel piano di privatizzazioni previsto da *Vision 2030* ed è la prima iniziativa nell'ambito del *Establishing and operating hospitals PPP initiative*.

Le previsioni per le vendite di prodotti che servono questi comparti (altri beni di investimento che nel 2019 valevano 127 milioni di euro) **sono positive sia per l'anno in corso (+16,1%) che per il successivo (+3,9%).**



Oil&gas in Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Qatar

Nonostante le prospettive del settore non siano positive a causa dei bassi prezzi del greggio, **nei tre paesi più solidi tra i produttori di idrocarburi il settore oil&gas continuerà a essere protagonista.** Si assisterà nel breve termine a un probabile taglio degli investimenti da parte delle compagnie petrolifere, come già annunciato dal gigante Saudi Aramco, che taglierà la propria spesa in conto capitale per il 2020 (prevista tra i 25 e i 30 miliardi di dollari rispetto ai 33 miliardi spesi nel 2019). La compagnia emiratina ADNOC non ha, invece, rivelato dettagli in merito ai tagli di spesa anche se sembra non ci saranno revisioni degli investimenti. Le previsioni dell'export dei prodotti della meccanica vedono comunque un 2020 negativo (-6,5% per l'Arabia Saudita e -22,9% per gli Emirati) e un recupero

nel 2021 (+4,9% per Arabia Saudita e +21% per Emirati). Infine il Qatar, leader nella produzione di LNG, continuerà a puntare sul settore, è anzi tra i pochi a non aver annullato i piani di investimento e ad aver dichiarato che tutti i contratti saranno onorati alle rispettive scadenze. I piani di espansione del North Field, il più grande giacimento di gas al mondo saranno solo ritardati a causa della pandemia, ma non rivisti: il progetto aumenterà la capacità produttiva del Qatar dalle attuali 77 milioni di tonnellate di LNG per anno alle 110 milioni entro il 2025 e 126 milioni di tonnellate entro il 2027. Le previsioni per le vendite di macchinari nel 2020 (-9,1%) risentono della performance molto positiva del 2019 (+27,6%), mentre nel 2021 l'export di beni della meccanica dovrebbero aumentare del 4,6%.

Infrastrutture negli Emirati Arabi Uniti



Le infrastrutture sono già a un livello di sviluppo avanzato rispetto ad altri paesi emergenti. Tuttavia continuano a rappresentare per gli Emirati un settore strategico, con particolare riferimento ai trasporti, legati a doppio filo allo sviluppo del settore del turismo. **Nonostante nel breve termine quello turistico sia tra i settori maggiormente colpiti, non si fermano i progetti infrastrutturali che hanno visioni di medio lungo periodo.** L'assegnazione dell'Expo del 2020 a Dubai, che si sarebbe dovuto tenere tra ottobre 2020 e aprile 2021 ma rimandato ad ottobre 2021 ne è un esempio. Il rinvio si è reso necessario per non rischiare di perdere i potenziali 25 milioni di visitatori, rendendo così insostenibili gli investimenti già effettuati.

Tra i grandi progetti vi sono anche l'ampliamento dell'aeroporto internazionale Al Maktoum e l'incremento delle linee

metropolitane di Dubai. Restano in piedi, almeno per il momento, anche i grandi progetti di espansione del comparto turistico e dell'aeroporto internazionale di Sharjah. **Non mancano, infine, gli investimenti mirati a potenziare le infrastrutture logistiche** (come ad esempio il ponte di collegamento tra Abu Dhabi e l'isola di Aryam, il tratto autostradale tra Abu Dhabi e Shamka, il polo portuale Mina Rashid di Dubai e il collegamento stradale tra Sharjah e Khor Fakkan). Tuttavia è probabile che molti di questi piani verranno rivisti, ritardati e, in base alla strategicità di ogni progetto, anche cancellati; motivo per cui in generale le esportazioni di beni di investimento e beni intermedi vedranno una riduzione nel 2020 (rispettivamente del 18,1% e del 15,6%) per poi recuperare nel 2021 nello scenario base (+21,2% per i beni di investimento e +9% per i beni intermedi).

Energie rinnovabili in Marocco



Il Marocco, tra i più stabili mercati dell'area, continua a puntare, dopo gli investimenti già effettuati negli anni recenti, sul rinnovabile. In un Paese geograficamente portato per lo sviluppo di questo tipo di energia, in particolare il fotovoltaico, con risorse stimate per 2.600 kWh al metro quadro per anno, ma ancora dipendente fortemente dai combustibili fossili, **il governo marocchino si è dotato di programmi e iniziative volti ad aumentare la componente rinnovabile**, la cui energia ha raggiunto quasi il 40% del totale della capacità installata, ma l'obiettivo del governo è superare il 50% entro il 2030. Tra i principali progetti si ricorda la centrale solare Noor ubicata a Ouarzazate, ai confini del deserto, costruito in quattro fasi e capace di arrivare a una potenza di picco di 580 MW⁴⁰. Ma il Paese vorrebbe sviluppare altri 800 MW da energia solare: a febbraio 2020 MASEN (Moroccan Agency for Sustainable Energy) ha lanciato il tender per lo sviluppo di Noor PV II, un parco solare da 400 MW, per accogliere lettere di interesse da parte del settore privato. Sono ancora diversi

i progetti da sviluppare e consultabili sul sito della MASEN, come il Noor Midelt I nel solare. Per raggiungere l'obiettivo del 52% di produzione energetica da fonti rinnovabili, il Marocco punta anche su idroelettrico e eolico: nell'idroelettrico Agdez (20 MW), e Step Abdelmoumen (350 MW) da commissionare nel 2022 e 2023 e nell'eolico 45 turbine da installare nell'impianto di Taza nel nord del Paese. Il governo si sta già muovendo con accordi intergovernativi, come dimostrano gli accordi firmati con la Germania a giugno 2020 per lo sviluppo dell'energia proveniente da idrogeno.

I prodotti della meccanica e degli apparecchi elettrici, funzionali a questo tipo di progetti, mostrano in Marocco una dinamica tutto sommato positiva. Il 2020 è caratterizzato da decrescita contenuta per la meccanica (-3,9%) e da un tasso di crescita positivo per gli apparecchi elettrici (+4,9%), mentre il 2021 vedrà crescere entrambi i settori (+6,1% per la meccanica e +2,2% gli apparecchi elettrici).

⁴⁰ Banca Mondiale, *Beyond Electricity: How Morocco's Solar Plant is Benefiting Communities and Women and Shaping the Region's Future*, aprile 2018.



MEDIO ORIENTE E NORD AFRICA



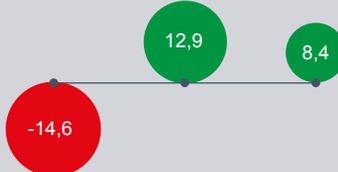
Turchia

€ 8,3 mld



Emirati Arabi Uniti

€ 4,6 mld



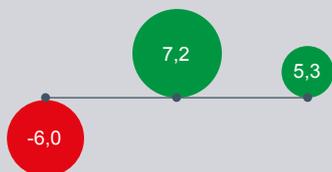
Arabia Saudita

€ 3,3 mld



Tunisia

€ 3,1 mld



Algeria

€ 2,9 mld



LEGENDA

Tasso di crescita (%)

Export italiano
Mld €, 2019

2020 2021 2022-23

🌐 Export Opportunity Index

🏢 Investment Opportunity Index

🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)



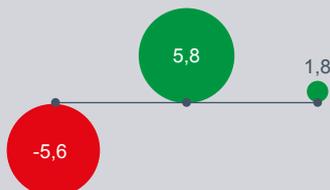
Egitto

€ 2,4 mld



Marocco

€ 2,1 mld



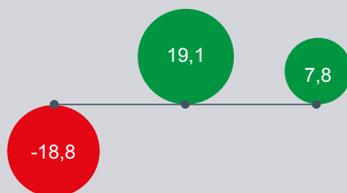
Qatar

€ 1,4 mld



Libia

€ 1,2 mld



Iran

€ 0,8 mld



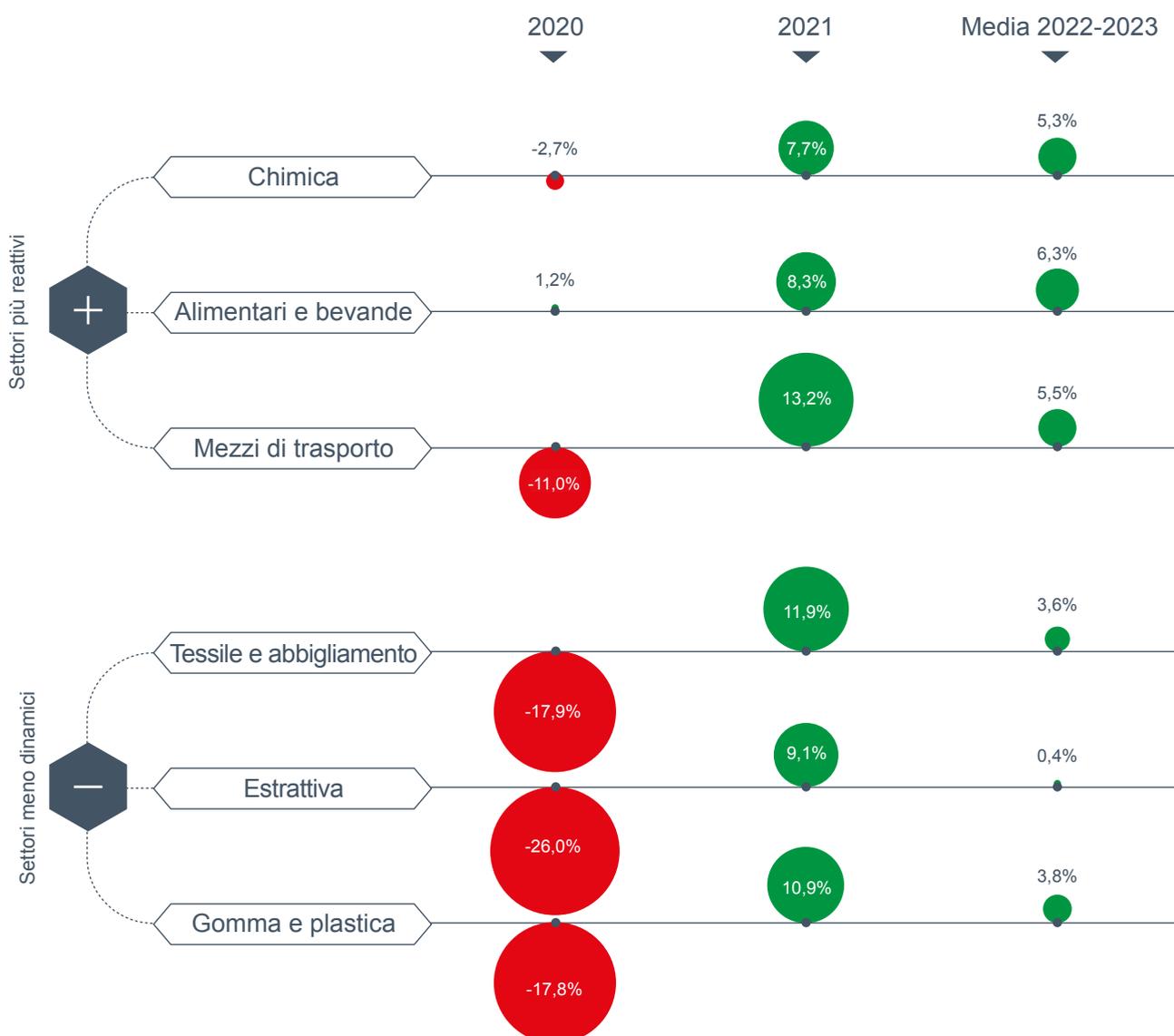
Asia: i venti di ripartenza soffiano, ma non senza difficoltà

L'export italiano di beni verso le 17 geografie asiatiche considerate nelle nostre previsioni è cresciuto complessivamente del 3,2% nel 2019, per un valore esportato totale pari a 50 miliardi di euro. Le incertezze legate alla disputa commerciale tra Stati Uniti e Cina e il rallentamento economico di quest'ultima hanno tuttavia posto un freno alla domanda delle economie dell'area altamente integrate nelle *supply chain* di Pechino. La performance è stata in parte condizionata dal calo in due dei più importanti mercati di sbocco della regione, Cina (-1%) e Hong Kong (-3,6%): se si escludono queste due economie, le vendite italiane nell'area hanno infatti registrato una crescita del 6,5% nel 2019. Si evidenziano differenze anche a livello settoriale, con alcuni segmenti in crescita – su tutti, la chimica (+6%) e la meccanica strumentale (+2,9%) – e altri in calo, come mezzi di trasporto (-1,1%) e apparecchi elettrici (-1,6%).

Il Covid-19 ha spento le attese di crescita delle vendite nei mercati dell'Asia-Pacifico, che prima della pandemia mostravano le migliori prospettive a livello globale. **Le previsioni dell'export nel 2020 per l'area sono negative (-10,9%) e riflettono le stime sull'andamento del Pil della regione, che interromperà due decenni di forte crescita.** Nonostante la severità dello shock, **si prevede un ritorno alla crescita per i Paesi asiatici già nel 2021**, e un aumento dell'export italiano verso l'area del 9%. La ripresa non sarà omogenea nei vari settori, alcuni, come chimica e alimentari e bevande, mostreranno una maggiore reattività rispetto ad altri (tra i settori meno dinamici si segnalano tessile ed estrattiva).

Sull'andamento economico dell'area pesa il rallentamento della Cina, che si fermerà a +0,8% nel 2020, magra performance per un Paese che ha esibito una media superiore al 7,5% nel decennio 2010-19, ma comunque migliore di gran parte delle economie mondiali che chiuderanno l'anno in negativo. Pechino si è, infatti, affermata come principale mercato di destinazione, fornitore di beni intermedi e investitore per molti paesi asiatici, che risentiranno quindi della frenata cinese. Tra le economie più colpite vi sono poi quelle con una maggiore vocazione al commercio internazionale, quelle che presentano squilibri nei conti con l'estero e i paesi fortemente dipendenti dal turismo. L'intensità e l'estensione dei *lockdown* provocherà danni rilevanti a questo settore nel 2020, con effetti negativi su molti dei Paesi del Sud Est Asiatico per i quali la spesa dei turisti stranieri ha un grande impatto sull'economia, specie Cambogia (dove vale circa il 18% del Pil), Hong Kong e Thailandia (tra l'11% e il 12%). La contrazione dei volumi del commercio internazionale, penalizzerà paesi come Singapore, Vietnam (con una quota di export su Pil pari a quasi l'80%) e Malaysia (66%). Il crollo dei prezzi del petrolio avrà invece ripercussioni sulla Malaysia, unico esportatore netto di greggio dell'area, mentre la Mongolia risentirà della minor richiesta di materie prime dalla Cina, suo principale mercato di destinazione. Nel 2021 è attesa una ripresa diffusa nell'area, saranno premiati i paesi che hanno saputo contenere meglio il virus (come Cina, Taiwan, Vietnam e Thailandia) e quelli che hanno introdotto importanti misure di stimolo all'economia (come le manovre fiscali di Singapore e Malaysia, pari rispettivamente al 20% e 15% del Pil).

RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Cina

In Cina, primo mercato asiatico dell'export italiano con quasi 13 miliardi di euro nel 2019, **il calo delle esportazioni nel 2020 (-8%) segna una riduzione delle vendite nel Paese per il terzo anno consecutivo**. Questo risultato riflette, in parte, il minor vigore della crescita cinese osservato negli ultimi anni, anche a seguito del cambiamento del modello di sviluppo di Pechino, più orientato ai consumi domestici. Così come nel 2019, anche nel 2020 la performance negativa segue il sensibile calo dei beni di investimento (-9,5%), che rappresentano il 46% delle esportazioni totali nel Paese, e in particolare della meccanica strumentale (-12,1%). Negativo anche l'andamento dei beni di consumo (-16,8% nel 2020), penalizzato dal calo delle vendite in due settori fortemente colpiti dalla crisi quali tessile

e abbigliamento (-21,5%) e legno (-21,2%). L'export italiano in entrambi i raggruppamenti ripartirà nel 2021 (+5,9% i beni di investimento, +6,1% i beni di consumo), anche se bisognerà attendere il 2022 per un ritorno ai valori esportati pre-Covid.

Continua invece a crescere l'export della chimica (+10,2% nel 2019), settore che comprende anche i prodotti dell'industria farmaceutica, per i quali l'emergenza sanitaria potrebbe addirittura aprire importanti opportunità nel Paese (+11,6% nel 2020). Essendo il primo paese colpito dal virus, **la Cina è stato anche il primo a uscire dalla fase di lockdown e si prevede una ripresa incoraggiante delle nostre vendite dal prossimo anno (+4,6% nel 2021)**.

Giappone

L'export verso il Giappone, secondo mercato di sbocco per le vendite italiane nell'area, vedrà un andamento simile a quello verso la Cina **nell'anno in corso (-8,5%), seguito da una buona reattività già nel 2021 (+11,4%)**. Tale dinamica sarà favorita dal basso numero di contagi e dalle lievi misure circoscritte alle aree più colpite, che hanno permesso la continuità delle attività economiche durante tutto il periodo della pandemia. Le prospettive sono positive per l'export italiano di beni di consumo, specie quello di tessile e abbigliamento, che nel

2019 pesava per il 17% sul totale. Dopo un'inevitabile contrazione nell'anno in corso (-13,4%), infatti, questo settore chiave per le vendite italiane verso Tokyo registrerà un buon rimbalzo già nel 2021 (+14,8%), contrariamente a quanto previsto per il comparto nel suo complesso.

Particolarmente interessante l'andamento del settore alimentari e bevande, che dopo aver quasi raddoppiato il suo valore nel 2019 risulta in crescita nei primi quattro mesi dell'anno (vedi infra).

Corea del Sud

È proseguita la crescita delle esportazioni già osservata nel biennio precedente in Corea del Sud (+6,8% nel 2019), – terza destinazione dell'export nell'area con un valore di quasi 4,9 miliardi di euro – grazie alla spinta dei settori tessile e abbigliamento (+14,2%) e meccanica strumentale (+15,3%), che insieme valgono il 43% dell'export nel Paese. Seul è riuscita a gestire l'epidemia, evitando un *lockdown* e puntando, invece, su un elevato numero di test e su un rigido sistema di tracciamento individuale, nonostante sia stato il secondo paese a essere contagiato in ordine temporale. Se da una parte

questo approccio limiterà la contrazione del Pil coreano (-0,7% nel 2020), dall'altra non riuscirà a evitare un **sensibile calo del 9,9% del nostro export verso il Paese**, sul quale grava un effetto composizione essendo tessile e abbigliamento (-11,3%) e meccanica strumentale (-24,7%) due settori colpiti molto duramente dalle chiusure di fabbriche e negozi a livello globale.

Significativo il rimbalzo previsto nel 2021 (+8,4%) sotto la spinta dei beni di consumo (+11,7%) e, in misura minore, di quelli di investimento (+5%).

India

In India, le esportazioni italiane sono cresciute solamente dell'1,1% nel 2019. L'andamento positivo dei beni intermedi (tra i quali spicca la chimica, +14,1%) non è riuscito a compensare quello dei beni di investimento, nonostante il leggero incremento della meccanica strumentale (+2,6%). Su questi risultati pesa il rallentamento della crescita del Paese (al minimo dal 1991), anche in seguito a politiche volte a ridurre gli squilibri del sistema finanziario dopo il fallimento di una importante istituzione finanziaria non bancaria nel 2018. In seguito allo scoppio dell'emergenza sanitaria, il premier indiano Modi ha imposto uno dei *lockdown* più rigidi e duraturi a livello globale per il timore che l'epidemia potesse provocare una catastrofe umanitaria

in un Paese caratterizzato da una modesta spesa sanitaria e da un bassissimo numero di terapie intensive rispetto alla popolazione. **La severità delle restrizioni provocherà un forte calo della domanda interna indiana nel 2020, con ripercussioni sul nostro export, che subirà una contrazione del -15,4%**, con un andamento particolarmente negativo dei beni intermedi (-20,9%) e dei beni di investimento (-12%), che insieme valgono l'86% delle vendite nel Paese. La ripresa prevista nel 2021 (+11,8%), seppur vigorosa, non sarà sufficiente a risollevarne i valori esportati ai livelli pre-crisi, con un gap del 5,4% rispetto al 2019 (maggiore del divario previsto in Cina, -3,8%, e Corea del Sud, -2,4%).



Thailandia e Filippine

I più importanti mercati del Sud Est Asiatico sono quelli che hanno fatto registrare le migliori performance del nostro export nel 2019. In Thailandia, le esportazioni hanno raggiunto quasi 1,6 miliardi di euro (+14,4%) grazie alla spinta dei beni di investimento, che compongono oltre metà dell'export e che hanno registrato un balzo del 25%. **L'elevata dipendenza da turismo ed export rendono lo shock da Covid-19 particolarmente severo per il Paese nel 2020, con le vendite di beni italiani previste in calo del 12,9%.** I solidi fondamentali economici e l'elevata competitività dei settori turistico e manifatturiero garantiranno

una ripartenza veloce nel 2021 (+13,2%). Continua la crescita dell'export nelle **Filippine** (+20,2% nel 2019), mercato che ha quasi raddoppiato il suo valore dal 2015 e, che **dopo la crisi di quest'anno (-24,4%), tornerà a espandersi in misura quasi proporzionale nel 2021 (+17,1%)**. Gli ingenti investimenti infrastrutturali voluti dal presidente Duterte favoriranno le nostre esportazioni di beni di investimento, quali apparecchi elettrici (+11,3% nel 2021), funzionali allo sviluppo di infrastrutture energetiche, e meccanica strumentale (+17,4%), in particolare i macchinari impiegati nelle costruzioni.



Indonesia, Malaysia e Vietnam

L'**Indonesia**, mercato in cui le vendite sono aumentate del 12,7% lo scorso anno, **continuerà a offrire opportunità interessanti per l'export italiano (+12,7% la previsione per il 2021), nonostante la contrazione del 16,4% attesa quest'anno.** Molto importante sarà il ruolo dei beni di investimento, necessari a sostenere lo sviluppo del nascente settore manifatturiero del Paese, in particolare della meccanica strumentale (+13,9% nel 2021), settore nel quale l'Italia è il secondo partner commerciale europeo di Giacarta dopo la Germania e che costituisce oltre la metà dei valori esportati nel 2019. Le esportazioni sono cresciute sensibilmente anche in **Malaysia** (+8,2% nel 2019), **Paese colpito sia dallo shock sanitario sia dal crollo dei corsi petroliferi e nel quale si attende una riduzione dell'export italiano pari al 14,2% nel 2020.** Anche in questa geografia è previsto un rimbalzo il prossimo anno (+11,2%), grazie soprattutto alle prospettive per i beni di investimento (+11,9% nel 2021) – che compongono

quasi il 65% delle vendite nel Paese –, specialmente per quelli a servizio dei settori *oil&gas*, chimico e petrolchimico, aerospazio e per gli apparecchi elettrici (in particolare, i circuiti integrati). **Merita una menzione particolare, infine, il Vietnam.** Nonostante l'andamento poco entusiasmante delle nostre esportazioni nel 2019 (-0,1%), **le vendite nel Paese nel 2020 subiranno una riduzione (-6,8%) minore di quella osservata nella maggior parte delle economie dell'area, con una ripresa nel 2021 (+11,7%) che porterà i valori esportati a livelli superiori di quelli pre-crisi.** Oltre che ad una efficace politica di contenimento del virus, l'economia vietnamita deve la sua tenuta alla resilienza della domanda di componenti elettronici, che compongono circa il 40% del suo export (+0,6% l'export italiano previsto per il settore di riferimento nel 2020). Un ulteriore elemento di opportunità è poi rappresentato dalla recente ratifica dell'Accordo di Libero Scambio (FTA) tra Vietnam e Unione europea.

Opportunità settoriali



Sanità e farmaceutico in Cina



Con una popolazione pari al 20% di quella mondiale in rapido invecchiamento, la Cina presenta prospettive sempre più favorevoli nell'industria farmaceutica e nel settore della salute. Già prima dell'emergenza Covid-19, il governo aveva espresso l'impegno a favorire l'accesso ai servizi medici e sanitari di base al maggior numero di cittadini possibile con una legge ad hoc approvata a fine 2018 ed entrata in vigore da giugno 2020, che darà priorità allo sviluppo di strutture e servizi nelle aree più remote del Paese. L'epidemia ha portato ancora più all'attenzione **l'importanza del sistema sanitario nazionale, facendo**

presagire un ulteriore aumento degli investimenti nel settore nei prossimi anni.

Le imprese italiane fornitrici di equipaggiamenti e apparecchiature sanitarie, farmaci e biotecnologie, possono quindi guardare con positività a un mercato in cui le nostre esportazioni sono già quasi raddoppiate tra il 2014 e il 2019, raggiungendo un valore di circa 1,5 miliardi di euro⁴¹, e hanno resistito al crollo del 2020, con la chimica (che include la farmaceutica) prevista in crescita dell'11,6% e l'aggregato altri investimenti (che include gli apparecchi medicali) in diminuzione solamente dell'1,2%.

⁴¹ Dato relativo ai codici settoriali HS 30 e 90.

Food processing in India



La trasformazione dei prodotti alimentari è una delle più grandi industrie del Paese, che coinvolge poco meno di 2 milioni di lavoratori e si colloca al quinto posto in termini di produzione, consumo ed esportazioni, con un valore pari a 325 miliardi di dollari nel 2018 e che dovrebbe raggiungere 666 miliardi di dollari entro il 2024, con una crescita annua del 12,4% nel quinquennio 2019-2024. Nonostante la sua solida base produttiva nel settore agricolo, in India una notevole quantità di prodotti alimentari viene sprecata a causa di infrastrutture inadeguate e dell'arretratezza degli impianti di imballaggio, di stoccaggio e dei mezzi di trasporto

utilizzati. **Il governo indiano sta affrontando questo problema attraverso ingenti investimenti pubblici** (tra cui quelli volti alla creazione di Mega Food Park; sviluppo di infrastrutture integrate per la catena del freddo, per la trasformazione e conservazione degli alimenti e per la sicurezza alimentare e la garanzia della qualità; modernizzazione dello schema dei macelli), **ma anche attraverso riforme strutturali**, come ad esempio la possibilità di investimenti diretti esteri al 100%. C'è, dunque, grande richiesta di trasferimento tecnologico da paesi all'avanguardia in questo settore, come l'Italia.

Energie rinnovabili in Thailandia



A seguito della crescente domanda di energia e del progressivo esaurimento delle riserve di petrolio e gas naturale del Paese, la politica energetica è da anni al centro dei piani di sviluppo dell'economia thailandese, che attualmente copre circa la metà del proprio fabbisogno mediante importazioni. Nel suo *Alternative Energy Development Plan (AEDP)* del 2015, il governo ha fissato come obiettivo quello di soddisfare almeno il 30% del consumo finale di energia attraverso fonti rinnovabili entro il 2036, rispetto a circa il 18% registrato nel 2017, sebbene alcuni studi indichino come questa percentuale possa addirittura salire al 37%⁴².

Tra gli interventi pubblici volti a favorire questa transizione

energetica si sottolineano, in particolare, gli incentivi per l'installazione di pannelli solari, come la possibilità di vendere l'energia in eccesso a prezzi attraenti e la semplificazione del processo di ottenimento delle licenze, e l'iniziativa *"Energy for All"*, promossa dal nuovo Ministro dell'Energia nel 2019 allo scopo di fornire energia alle comunità locali attraverso la riconversione dei rifiuti urbani o degli scarti agricoli. Il mercato energetico della Thailandia offre interessanti opportunità a quelle aziende con tecnologie all'avanguardia nei campi del solare, dello stoccaggio energetico, delle biomasse e dei processi *waste-to-energy*.

⁴² IRENA, *Renewable Energy Outlook: Thailand*, International Renewable Energy Agency, Abu Dhabi, 2017.

Alimentari e bevande in Giappone



Alimentari e bevande rappresentano uno dei settori di sbocco più promettenti per le vendite italiane verso il Giappone. **Il Paese può infatti contare su un mercato interno ampio, caratterizzato da consumatori dai gusti sofisticati e da una delle più alte capacità di spesa pro capite al mondo.** Le nostre esportazioni verso Tokyo hanno visto una forte crescita nel 2019 dovuta, in larga parte, alla performance del tabacco, che ha potuto contare su ampi flussi intra gruppo legati all'operato di multinazionali. Tuttavia, anche le altre componenti del settore sono cresciute

a buoni ritmi nell'anno passato, in particolare le vendite di vino italiano hanno registrato un'ottima dinamica (+12% nel 2019), favorite anche dalla rimozione dei dazi prevista dall'accordo commerciale tra Unione europea e Giappone entrato in vigore a inizio 2019. Le vendite sono, pertanto, attese stabili nell'anno in corso e si prevede una buona ripresa già a partire dal 2021 (+8%), supportata da una domanda in crescita e condizioni di mercato favorevoli quali, ad esempio, la riduzione dei dazi.



ASIA - PACIFICO



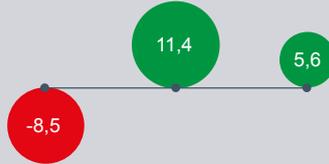
Cina

€ 13,0 mld



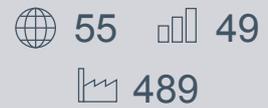
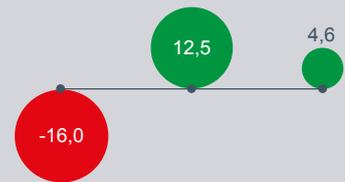
Giappone

€ 7,7 mld



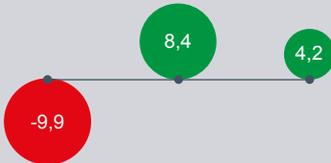
Hong Kong

€ 5,8 mld



Corea del Sud

€ 4,9 mld



Australia

€ 4,0 mld



India

€ 4,0 mld



Singapore

€ 2,0 mld



Thailandia

€ 1,6 mld



Taiwan

€ 1,4 mld



LEGENDA

Tasso di crescita (%)

Export italiano
Mld €, 2019

2020 2021 2022-23

🌐 Export Opportunity Index

🏗️ Investment Opportunity Index

🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)

Indonesia

€ 1,4 mld



🌐 60 🏗️ 58
🏭 96

Vietnam

€ 1,3 mld



🌐 72 🏗️ 73
🏭 66

Malaysia

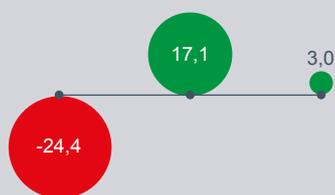
€ 1,3 mld



🌐 59 🏗️ 59
🏭 126

Filippine

€ 0,8 mld



🌐 60 🏗️ 61
🏭 32

Bangladesh

€ 0,6 mld



🌐 58 🏗️ 42
🏭 14

Sri Lanka

€ 0,3 mld



🌐 39 🏗️ 39
🏭 13

Myanmar

€ 0,1 mld



🌐 29 🏗️ 35
🏭 3

Mongolia

€ 0,05 mld



🌐 19 🏗️ 30
🏭 3

America Latina: in bilico tra disincanto e ricerca di nuovi approdi

L'America Latina è stata nel 2019 l'area con il più basso tasso di crescita a livello mondiale, confermando quanto avvenuto per gran parte dello scorso decennio (+2% in media, pari solo alle economie avanzate). Le ragioni della debole performance economica sono molteplici: l'elevata dipendenza dalle materie prime e la conseguente deficitaria diversificazione dei sistemi produttivi; la presenza di una vasta economia informale con sacche di povertà ancora rilevanti e disuguaglianze storicamente elevate; sistemi istituzionali spesso deboli e fortemente permeati da corruzione, oltre alla criminalità che resta un fattore non trascurabile in varie parti della regione. Non sono quindi sorprendenti le manifestazioni di protesta divampate nel 2019 nel subcontinente: pur nella diversità delle motivazioni nei singoli contesti, le espressioni di dissenso dei cittadini trovano una chiave comune nell'incapacità di risposta alle istanze di lungo periodo della popolazione.

La diffusione della pandemia globale è uno stress test che mette a dura prova un'area già indebolita politicamente ed economicamente: è probabile che la crisi attuale possa accelerare un processo di cambiamento degli assetti politici interni e delle relazioni esterne. A tal proposito l'Unione europea e l'Italia potranno giocare un ruolo importante, a partire dalla concretizzazione dell'accordo di libero scambio con il Mercosur⁴³ firmato a giugno 2019 dopo venti anni di negoziati; se implementato, tale accordo porterà alla formazione di un'area di libero scambio di 780 milioni di abitanti e un quarto

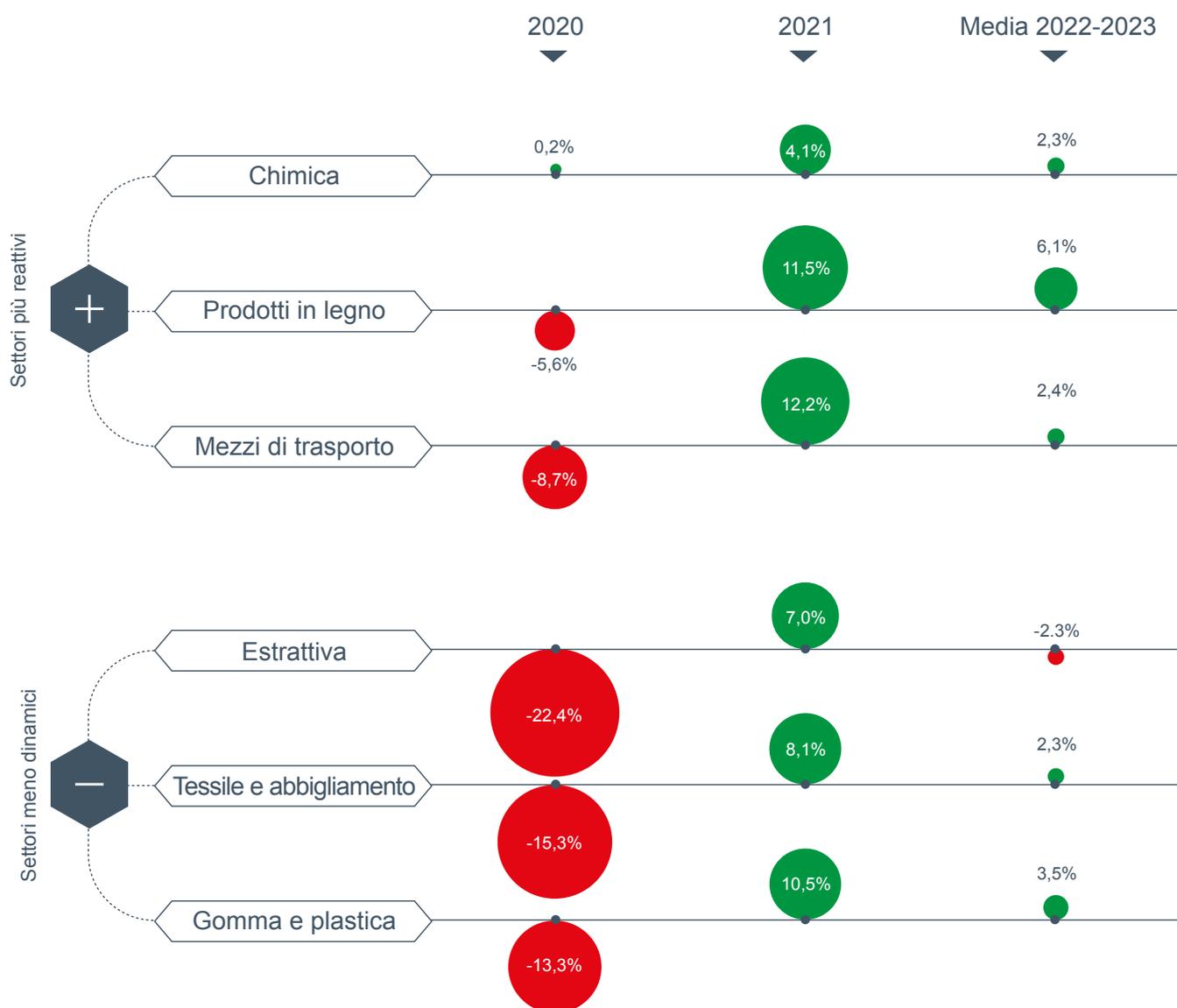
del Pil mondiale, con benefici tangibili per l'export italiano. Il Covid-19 ha rallentato il processo di ratifica ma l'impegno alla finalizzazione dell'accordo del nuovo presidente argentino Fernandez, all'inizio molto scettico, è un buon viatico per la positiva conclusione delle trattative, fermo restando il superamento delle perplessità di alcuni paesi europei.

La performance delle nostre esportazioni in America Latina nel 2019 è rimasta debole, con una contrazione del 2,2% rispetto al 2018 dopo la stagnazione degli anni precedenti. A livello settoriale mentre per il 2020 la dinamica al ribasso sarà piuttosto omogenea per tutti i raggruppamenti di beni, già nel 2021 si registrerà una reattività differenziata non solo tra raggruppamenti ma anche all'interno degli stessi. Un esempio viene dai beni intermedi dove alla buona reattività di metalli e chimica si contrappone una più lenta ripresa attesa per l'estrattiva e la gomma e plastica.

Le nostre vendite nell'area, negli ultimi anni, sono state penalizzate dalla crisi di due delle più importanti economie con cui l'Italia ha legami storicamente profondi: Argentina e Venezuela. La dinamica di crescita modesta delle due maggiori economie dell'area, Brasile e Messico, non ha inoltre concorso al rafforzamento degli scambi. Nel 2020 le esportazioni verso le sei più grandi economie dell'America Latina caleranno in media dell'8,2% ma nel 2021 è prevista una ripresa media del 7,5%.

⁴³ Organizzazione internazionale istituita da Brasile, Argentina, Uruguay e Paraguay nel 1991 per aumentare l'integrazione economica.

RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Brasile

Il Brasile, la più grande economia latinoamericana, nel 2019 è tornato al primo posto tra i mercati italiani nell'area, vicino ai 4 miliardi di euro (+2,4% rispetto al 2018) grazie a una crescita contenuta ma generalizzata della domanda di beni strumentali, in linea con la ripresa del ciclo degli investimenti nel Paese. Nel 2020 il gigante sudamericano sembrava avviato a un consolidamento della crescita ma la pandemia Covid-19, che ha visto il Brasile tra i paesi più impattati a livello globale dal punto di vista sanitario, ha completamente sconvolto il quadro e **l'export italiano è previsto in netto calo (-7,8%)**: si tratta di una forte contrazione, in parte limitata dalla bassa apertura del paese agli scambi

commerciali con l'estero, in questa fase congiunturale quindi meno suscettibile alle ripercussioni provocate dalla caduta del commercio internazionale.

Per lo stesso motivo però **nel 2021 il rimbalzo del nostro export sarà parziale, nell'ordine del 5,4%**. Sulla velocità di ripresa della domanda di beni esteri peseranno comunque gli effetti sulla base produttiva di un'economia che entra nella crisi attuale senza aver ancora recuperato pienamente i livelli di produzione precedenti alla più drammatica recessione degli ultimi decenni (Pil diminuito del 6,9% tra 2015 e 2016).

Messico

In Messico l'export italiano nel 2019 è calato del 9,2%, cedendo la prima posizione al Brasile come mercato di sbocco delle nostre vendite in America Latina: si tratta della prima battuta d'arresto da lungo tempo, visto che nel quinquennio precedente era cresciuto, cumulativamente, del 40%, fino a superare 4,3 miliardi di euro. Sul calo delle nostre esportazioni ha influito in misura preponderante la dinamica negativa dei beni di investimento (-13%), in particolare di meccanica strumentale e apparecchi elettrici compensati solo in parte da una dinamica meno sfavorevole nei mezzi di trasporto, a causa dell'incertezza nelle politiche economiche del nuovo governo Obrador che ha determinato una stasi nelle decisioni di spesa delle imprese private. A questa si è accompagnata la debolezza degli investimenti pubblici, in parte fisiologica nel primo anno di una nuova legislatura e in parte

dovuta alle necessità di consolidamento fiscale a livello centrale. **Per il 2020 le previsioni per il nostro export restano negative con un ulteriore calo del 6,4%** visto che l'economia messicana, essendo la più inserita della regione nelle Catene Globali del Valore, sarà tra le più colpite in America Latina.

Nel 2021 è previsto un rimbalzo delle vendite del 7% grazie alla ripresa globale e regionale che aumenteranno la domanda di beni italiani intermedi al servizio dei processi produttivi (chimica, gomma e plastica e metalli) e al dispiegamento dei primi effetti del nuovo piano infrastrutturale (vedi infra). In ottica futura ulteriori benefici potranno provenire dal nuovo accordo di libero scambio tra Ue e Messico, siglato ad aprile 2020 in sostituzione di quello attuale e che consente l'azzeramento dei dazi sul 99% dei prodotti scambiati.

Cile

In Cile, dal 2019 terza destinazione dell'export italiano nell'area grazie a un aumento del 4,5% che ha portato il totale a quasi 1,1 miliardi di euro, **il calo delle esportazioni italiane nel 2020 sarà il più marcato tra le sei maggiori economie, pari al 14,3%**. Nell'ultimo quinquennio le nostre vendite sono cresciute a ritmi sostenuti (+4,4% annuo): una riduzione della dinamica non è però così sorprendente, considerando anche che già da ottobre 2019 il piccolo Paese andino è stato scosso dalle più forti proteste dal ritorno alla democrazia. Per cercare di uscire dall'impasse, il governo Pinera ha chiamato i cittadini a un plebiscito, inizialmente previsto per il 26 aprile scorso e poi slittato all'autunno, al fine di scrivere una nuova costituzione in favore dei diritti delle fasce

più deboli della società cilena. Questa scelta ha determinato uno stand-by nelle decisioni di molti operatori economici ed è destinata a pesare sul clima di fiducia delle imprese, anche dopo l'uscita dalla fase acuta della pandemia.

In ogni caso **nel 2021 l'economia cilena**, grazie a incisivi provvedimenti di stimolo fiscale varati negli ultimi mesi e a una forte apertura agli scambi, **ha le potenzialità per intercettare al meglio la ripresa e pertanto prevediamo una crescita del nostro export del 12,8%** grazie all'aumento della domanda di beni intermedi (chimica, gomma e plastica e metalli) e una parziale ripartenza del ciclo degli investimenti.

Argentina

In Argentina non accenna invece a placarsi la caduta del nostro export: dopo il -15,2% del 2018 e -22,7% del 2019, **nel 2020 le vendite italiane si contrarranno di un ulteriore 12,2%**. La terza economia latinoamericana, di nuovo guidata dal fronte peronista da ottobre 2019, si trova all'interno di una spirale di crisi da cui è molto complesso uscire, anche perché, diversamente dalla crisi del 2001, il contesto esterno non offre sostegno e la diffusione della pandemia globale peggiora un quadro già fortemente

compromesso. Il Paese dovrà trovare al suo interno le forze per risollevarsi nuovamente e tornare a crescere ma un supporto importante, non solo finanziario, potrà essere fornito dal Fmi e da altre istituzioni internazionali. **Per il nostro export nel 2021 è prevista una risalita del 9,6%**, principalmente dovuta all'effetto base per tutti i principali raggruppamenti di beni dopo il pesante calo degli ultimi anni e che tuttavia sarà largamente insufficiente per recuperare appieno il terreno perduto.

Colombia

Decisamente migliore la situazione in Colombia, prima economia per crescita nel 2019 tra le sei maggiori dell'area e una delle due, con il Perù, in cui il nostro export ha registrato un aumento a doppia cifra (+11%). La crescita delle vendite, significativa soprattutto per i beni di consumo e di investimento, è il riflesso della progressiva diversificazione dell'economia colombiana. Politiche macroeconomiche accorte e provvedimenti fiscali a supporto del progresso tecnologico delle imprese hanno infatti rafforzato l'economia andina e la pongono in una buona posizione per affrontare le conseguenze della nuova crisi globale, sebbene non sia da trascurare la dipendenza ancora rilevante dai corsi

petroliferi. Anche l'economia colombiana entrerà in recessione nel 2020, con inevitabili conseguenze sulla domanda di prodotti esteri, su cui incide sfavorevolmente anche l'ampia volatilità della valuta locale.

Il nostro export pertanto calerà dell'8,9% nel 2020 soprattutto a causa del temporaneo stallo della domanda di beni di investimento provocato dalla crisi, ma è previsto **in forte rimbalzo al 14,1% già nel 2021** grazie alla stabilità del quadro normativo e ai provvedimenti di stimolo economico varati, che permetteranno una ripresa più rapida rispetto ad altri contesti nella domanda di beni intermedi e strumentali.

Perù

Il Perù, geografia latinoamericana dalla migliore performance macroeconomica negli ultimi due decenni, è il Paese che affronta la pandemia con i migliori fondamentali ed è quindi in grado di promuovere ampie politiche anticicliche che aiuteranno l'economia ad affrontare i venti contrari nel 2020 e a riprendersi rapidamente nel 2021, a condizione che il contesto esterno sia sufficientemente di supporto. Le nostre esportazioni in Perù nel corso degli ultimi anni sono state caratterizzate da ampia volatilità a causa di alcune grandi commesse nel settore dei trasporti, in grado di determinare in maniera decisiva il risultato finale su un export di poco superiore al mezzo miliardo di euro.

Nel 2019 le nostre vendite sono cresciute del 14,8% rispetto al 2018, al netto del contributo dei mezzi di trasporto, e ciò fa sperare in un rafforzamento strutturale della nostra penetrazione nel Paese andino, in cui il nostro export presenta ancora buoni margini di incremento.

In ogni caso anche in Perù **nel 2020 le nostre vendite sono destinate a contrarsi (-5,8%) ma nel 2021 è atteso un rimbalzo (+6,3%)** ritornando a livelli pre-crisi grazie alla rapida ripresa della domanda di beni di consumo e di investimento, tra cui si evidenzia la crescita del 7% della meccanica strumentale.



Opportunità settoriali



Life science in Brasile

Nonostante la performance economica brasiliana volatile nel corso degli ultimi anni, i trend di lungo periodo relativi all'aumento dell'urbanizzazione e al progressivo invecchiamento della popolazione sono favorevoli a un aumento della domanda di farmaci innovativi e specialistici nonché di dispositivi medicali. **La dimensione del mercato brasiliano per questi settori è già oggi pari a 30 miliardi di dollari ed entro il 2022 il Brasile entrerà tra i primi cinque mercati al mondo**, con una spesa prevista in aumento fino a 42 miliardi di dollari.

Il servizio sanitario nazionale presenta ancora oggi carenze, soprattutto nelle regioni più povere del Nord e Nord Est

e, considerate le necessità di consolidamento fiscale a livello centrale, gli investimenti pubblici sono diretti allo sviluppo di tecnologie che permettano di ridurre i costi, aumentare l'accesso alle cure sanitarie e migliorare l'assistenza alle persone, anche attraverso diagnosi a distanza. Ciò apre ampi spazi, peraltro accelerati dall'attuale crisi sanitaria, non solo per l'esportazione di prodotti finiti (farmaceutica, dispositivi medici e apparecchi elettromedicali) ma anche per progetti di più lungo periodo, volti all'ingresso stabile nel Paese attraverso accordi di M&A e/o collaborazioni con *player* locali dai buoni potenziali di crescita⁴⁴.

⁴⁴ Guida agli investimenti "Doing business in Brasile", realizzata nel 2019 da Ambasciata d'Italia in Brasile, KPMG e Gm Venture.

Infrastrutture in Messico

In Messico si apriranno nuove opportunità di investimenti in infrastrutture grazie alla spinta del settore, decisivo volano anticiclico per la ripresa post-Coronavirus. Le infrastrutture possono dare una scossa agli investimenti pubblici, limitati negli ultimi anni a causa delle necessità di consolidamento dei conti pubblici. L'obiettivo però è anche quello di risvegliare gli investimenti privati, stagnanti nell'ultimo lustro. Il *Plan Nacional de Infraestructura 2020-2024* presentato dal governo Obrador a novembre 2019, ha un valore complessivo di 44,3 miliardi di dollari, di cui l'80% delle risorse provenienti dal settore privato. In dettaglio i progetti che fanno parte del piano sono 147 e sono equamente distribuiti tra nord (49), centro (45) e sud (42) del paese, più 11 progetti a copertura nazionale.

Il settore maggiormente interessato è quello dei trasporti (strade, ferrovie, aeroporti e porti) cui è dedicato un terzo

delle risorse totali (14,5 miliardi di dollari); seguono il turismo con 12,9 miliardi di dollari, le telecomunicazioni (6 miliardi) e il trattamento delle acque reflue (2,4 miliardi). L'elenco individuato è aperto all'inclusione di nuovi progetti su spinta pubblica e privata attraverso processi formalizzati e il piano prevede meccanismi dettagliati per la revisione, la selezione e il monitoraggio dei progetti. Si aprono pertanto opportunità interessanti per le imprese italiane per l'inserimento in commesse di ampia portata sia come *main contractor* sia nella subfornitura e ciò contribuirà a una crescita a doppia cifra nel 2021 per la domanda di beni italiani in settori quali metalli (+13,9%), gomma e plastica (+14,8%) e industria estrattiva (+16,8%). Il nuovo accordo di libero scambio Ue-Messico amplierà inoltre la possibilità delle imprese di partecipare ad appalti pubblici in entrambe le direzioni, e in particolare per le nostre imprese sarà possibile per la prima volta accedere al *procurement* anche del livello sub federale.

Trasformazione alimentare in Cile



L'industria della trasformazione alimentare in Cile rappresenta già oggi un quarto dell'economia del paese andino ed è destinata a crescere fino a rappresentarne oltre un terzo entro il 2030, contribuendo alla diversificazione dell'economia dalle *commodity* minerarie. **Nella strategia di lungo periodo del Cile l'industria della trasformazione alimentare (concentrata sulla lavorazione di prodotti della pesca e carne) occupa un ruolo preminente** perché in grado di spostare sempre di più l'export da prodotti agricoli a basso valore aggiunto a beni dal valore più elevato. Già oggi circa la metà dei prodotti trasformati è esportata

e più di un centinaio di multinazionali alimentari si è insediato nel Paese, facendone l'*hub* di tutta l'America Latina. All'aumento della domanda di macchinari e linee per la trasformazione alimentare nei prossimi anni si unirà la necessità per le imprese locali di creare prodotti che incontrino i gusti sempre più sofisticati dei consumatori cileni. Da qui la possibilità per le imprese tricolori di intercettare una domanda di beni strumentali (+14,6% nel 2021) più variegata, anche in comparti quali quello del *packaging*, uno dei più forti della nostra industria manifatturiera.

Energie rinnovabili in Colombia



La Colombia è uno dei paesi al mondo più ricchi di risorse naturali e biodiversità. L'abbondanza di disponibilità idriche e fossili ha determinato lo sviluppo di una matrice energetica in cui queste due fonti rappresentano oltre il 90% del totale, di cui i due terzi da energia idroelettrica. Ciò mantiene però il Paese esposto alla variabilità climatica e a frequenti periodi di siccità causati da fenomeni come El Niño. Per rendere la matrice energetica maggiormente resiliente e interamente pulita entro il 2030, **il governo colombiano sta puntando con forza sulle rinnovabili non idroelettriche, in particolare solare ed eolico, che presentano ampio potenziale per l'abbondanza delle risorse** e per il limitato sfruttamento rispetto ad altri paesi dell'America Latina. Dopo una

falsa partenza a febbraio 2019, nel mese di ottobre la Colombia ha chiuso positivamente la prima asta per fonti energetiche non convenzionali, che porterà la capacità "verde" da meno di 50 MW a 2.200 MW entro il 2022⁴⁵ grazie all'aggiudicazione di 8 PPA⁴⁶ con durate fino a 15 anni. Si aprono pertanto importanti opportunità non solo per la fornitura di impianti chiavi in mano ma anche per pezzi della filiera relativa agli apparecchi elettrici, la cui domanda è prevista in crescita a doppia cifra nel 2021 (+17,9%). Sono inoltre necessari *upgrade* della rete di trasmissione e distribuzione, ancora carenti soprattutto nelle zone rurali e potrebbero pertanto aprirsi spazi per le nostre imprese in termini di supporto tecnico e trasferimento di *know-how*.

⁴⁵ Fitch solutions, *Colombia power report*, 2020.

⁴⁶ *Power purchase agreement*, accordo di fornitura di energia elettrica a lungo termine tra due parti, di solito un produttore e un distributore/consumatore a volumi e prezzi solitamente definiti ex ante.

Agribusiness in Perù



Terzo paese dell'America meridionale per estensione territoriale, il Perù gode di grande varietà biologica e climatica che lo rende adatto a molti tipi di colture. Già oggi il Paese vanta numerosi primati nel ranking mondiale per l'export di alcuni prodotti agricoli⁴⁷ **ma l'obiettivo di medio termine del governo è il passaggio dal mero export di commodity agricole allo svolgimento interno di sempre più processi di trasformazione dei prodotti,** rivolgendosi a un target di consumatori differente da quello cileno.

Emerge quindi l'importanza crescente dello scambio tecnologico con l'Italia, declinata nello specifico nell'importazione di macchinari per l'industria agroalimentare, attrezzature per la lavorazione e il confezionamento di frutta, verdura e prodotti ittici. Accanto a questi tipi di forniture, per migliorare la produttività del settore rimangono significative le opportunità per l'esportazione di macchinari agricoli e pezzi di ricambio, in particolare verso le zone rurali più arretrate e meno collegate con il resto del Paese.

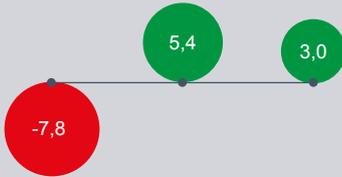
⁴⁷ Per un maggiore approfondimento si rimanda al Focus On – Perù, la rising star dell'America Latina, dicembre 2019, https://www.sacesimest.it/docs/default-source/ufficio-studi/pubblicazioni/sace-simest---focus-on---per%C3%B9.pdf?sfvrsn=c3e2febe_2

AMERICA LATINA



Brasile

€ 4,0 mld



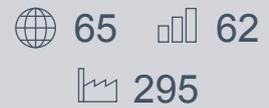
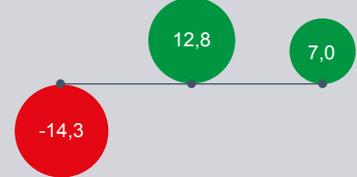
Messico

€ 3,9 mld



Cile

€ 1,1 mld



LEGENDA

Tasso di crescita (%)

Export italiano
Mld €, 2019

2020 2021 2022-23

🌐 Export Opportunity Index

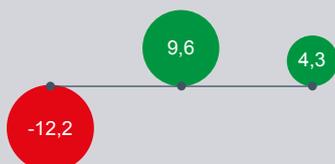
🏢 Investment Opportunity Index

🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)



Argentina

€ 0,9 mld



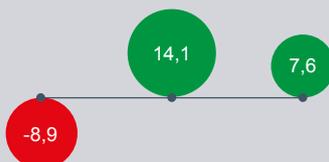
🌐 40 🏢 35

🏭 385



Colombia

€ 0,7 mld



🌐 64 🏢 59

🏭 143



Perù

€ 0,6 mld



🌐 68 🏢 64

🏭 106

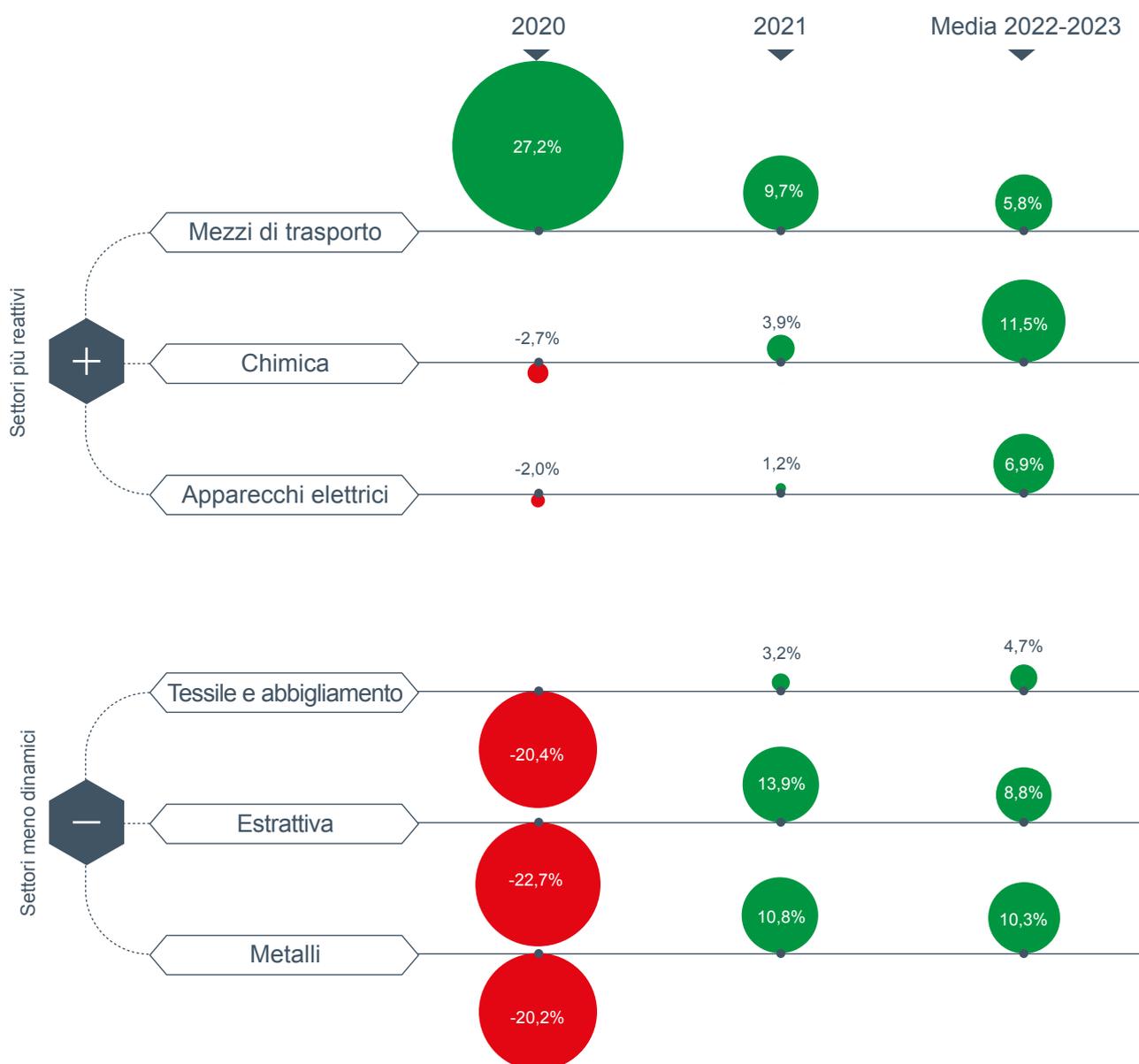
Africa Subsahariana: lo sviluppo alla prova del Covid-19

Nel 2020 si è interrotto bruscamente il percorso di lenta ma costante ripresa, che aveva permesso ai paesi dell’Africa Subsahariana di tornare sui binari dello sviluppo economico all’indomani della crisi dei corsi delle materie prime nel 2015. Per una regione impreparata dal punto di vista sanitario ed economico, la pandemia di Covid-19 si è propagata attraverso una molteplicità di canali: (i) l’assenza di flessibilità fiscale necessaria a supportare l’economia in un momento di *lockdown*; (ii) la pervasività dell’economia informale che priva ampie fasce di popolazione di ammortizzatori sociali; (iii) le pressioni esercitate sulle finanze pubbliche e sulle bilance commerciali dalla forte contrazione dei mercati delle materie prime e dal rallentamento dei partner commerciali; (iv) gli impatti del deflusso di capitali verso mercati più liquidi e sicuri; (v) il brusco calo delle rimesse dei lavoratori emigrati (-23% nel 2020 secondo la Banca Mondiale); (vi) la maggiore onerosità dell’indebitamento pubblico (alimentata anche dal deprezzamento delle valute locali). Sono tutti elementi alla base di quella che si prospetta come la prima recessione dell’Africa

Subsahariana nell’ultimo quarto di secolo.

Alla vigilia della crisi, la dinamica delle esportazioni italiane verso l’area Subsahariana denunciava già alcuni segnali di rallentamento, dopo l’incoraggiante biennio 2017-2018. La dinamica sostanzialmente piatta dell’export italiano nel 2019, confermatosi sui 5,5 miliardi di euro è, in parte, attribuibile a una domanda stagnante nelle principali destinazioni della regione. **Il 2020 segnerà un arretramento, con il segno meno che verosimilmente non risparmierà alcun settore a parte quello dei mezzi di trasporto**, trainato dalle commesse aeronautiche in Kenya. Tra i più colpiti dalla crisi, si segnalano i prodotti dell’attività estrattiva e siderurgica, il cui peso sull’export italiano verso l’area è rispettivamente del 5,4% e del 3,9%: in entrambi i casi, le vendite italiane sono previste in calo di oltre il 20%. Tra i segmenti più dinamici, quello della chimica (6,2% dell’export italiano) potrebbe riportarsi sui livelli pre-crisi già dal 2021.

RIPRESA DEI SETTORI DELL'EXPORT ITALIANO



Nota: i settori evidenziati sono stati selezionati sulla base della performance attesa nel 2021 rispetto a quella del 2019. Variazione % anno su anno.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

Sudafrica

Il Sudafrica è la principale destinazione del Made in Italy nell'area con un export pari a 1,9 miliardi di euro. Partner commerciale di particolare importanza data la sua struttura produttiva relativamente diversificata, l'apertura agli investimenti esteri e la sviluppata infrastruttura logistica, il Paese sarà tra i più colpiti dalla crisi. La già debole crescita sembra essersi arrestata nell'ultimo anno, anche a causa della sempre più acuta crisi strutturale del settore energetico, che espone famiglie e imprese a frequenti interruzioni della fornitura elettrica e frena la produzione manifatturiera e l'attività estrattiva, limitando l'attrattività del Paese per gli investimenti. Questo ha contribuito alla significativa contrazione dell'export italiano (-7,2%, su cui ha influito in gran parte il -62% dell'export di prodotti

dell'attività estrattiva). Tale dinamica non ha tuttavia coinvolto un settore consolidato come quello della meccanica strumentale (+13,2%), a testimonianza delle opportunità per i produttori italiani sia di macchinari per il settore estrattivo che agricolo (*agro-processing*, refrigerazione industriale, *packaging*). Questo scenario è destinato a mutare nel 2020. L'emergenza sanitaria ha indotto l'esecutivo ad attuare stringenti misure di contenimento sull'intera attività economica, non risparmiando il settore estrattivo, ad esclusione di oro e carbone. Il calo della domanda si rifletterà in una **flessione dell'export italiano verso il Sudafrica, previsto in calo dell'8,5% nel 2020. Le debolezze strutturali del Paese potrebbero impedire un rimbalzo già dal 2021 (-1,4%)** e ritardare la ripresa.

Nigeria

Prima economia dell'area Subsahariana e secondo mercato di destinazione delle merci italiane, la Nigeria paga la forte esposizione alla volatilità dei prezzi del petrolio, che si traduce in una riduzione degli spazi di manovra per le misure di stimolo rese necessarie dalla pandemia. L'esecutivo ha già provveduto a tagliare del 15% le spese preventivate nel bilancio per il 2020, con ripercussioni sia sui progetti di sfruttamento delle ingenti risorse petrolifere del Paese che sul programma di investimenti infrastrutturali e di potenziamento della produzione di elettricità e relative reti di trasmissione e distribuzione. Di questa dinamica risentiranno la maggior parte delle esportazioni italiane verso la Nigeria, con effetti particolarmente pronunciati su macchinari (quali ad esempio turbine a gas e altre attrezzature funzionali all'estrazione di petrolio) e metalli (quali oleodotti e materiali

per l'edilizia), il cui export è previsto in flessione rispettivamente del 20,8% e del 24,6%. L'ampliamento delle restrizioni all'importazione di beni alimentari ha segnato, nel corso del 2019, una nuova tappa nell'agenda del presidente Buhari. A farne le spese è stato anche l'export italiano di prodotti agroalimentari (-10,5% nel 2019). La previsione 2020 (-19,9%) si basa sull'ipotesi che le misure anti-Covid-19 non inducano l'esecutivo a rilassare il divieto per non fomentare l'inflazione ed assicurare la stabilità dell'approvvigionamento alimentare alla popolazione – eventualità che potrebbe aprire nuovi spazi per i produttori italiani. Per quanto riguarda l'export complessivo di beni, **alla contrazione del 2020 (-20%) potrà seguire un rimbalzo nel 2021 nell'ordine del 18,4%**.

Senegal

Il Senegal è il terzo mercato per le merci italiane nella regione e si è proposto negli ultimi anni come una delle economie più dinamiche dell'Africa occidentale, con tassi di crescita stabilmente al di sopra del 6%. Il piano di sviluppo *Plan Sénégal Émergent*, nel 2019 giunto alla sua seconda fase, prevede investimenti nel settore energia, agricoltura, trasporti e ICT, una serie di riforme amministrative e giudiziarie e misure volte a migliorare il contesto imprenditoriale e favorire l'afflusso di investimenti dall'estero. Altri campi di intervento pubblico stanno riguardando la nascente industria degli idrocarburi e la costituzione di diverse Zone Economiche Speciali a supporto

della produzione manifatturiera e dell'export. Questo contesto ha favorito un rapido aumento delle esportazioni italiane di beni intermedi e di investimento, cresciute nell'ultimo quinquennio, nell'ordine, a un ritmo medio del 20% e 9% all'anno.

Lo stato d'emergenza nazionale, dichiarato a marzo di quest'anno per la durata di tre mesi, ha comportato la sospensione dell'esecuzione dei progetti e la riallocazione delle risorse pubbliche per la lotta alla pandemia. **Il calo dell'export italiano verso il Senegal sarà dunque significativo nell'anno in corso (-20%), ma seguito verosimilmente da un rimbalzo consistente (+17,4%) nel 2021.**

Ghana

Il Ghana, mercato da oltre 210 milioni di euro per gli esportatori italiani, ha intrapreso un percorso di sviluppo volto alla creazione di un'industria della trasformazione locale che permetta di affiancare alla tradizionale esportazione di petrolio, risorse minerarie e beni alimentari, quella di prodotti a maggior valore aggiunto. Funzionale a tale scopo è lo sviluppo della rete infrastrutturale, viaria e ferroviaria in primis, che sia in grado di assicurare la continuità delle filiere produttive e il transito delle merci verso porti e aeroporti, non a caso focus del bilancio ghanese per il 2020 e nodo cruciale del programma dell'esecutivo in vista delle elezioni nel prossimo dicembre.

Dopo un 2019 deludente per gli esportatori italiani (-13,2% rispetto al 2018), si aprono quindi diverse opportunità per i macchinari.

Al contempo, l'esposizione del Ghana alla congiuntura del mercato del petrolio potrebbe costringere l'esecutivo a rivedere i piani di investimento. In questo contesto, **l'export italiano è previsto in calo del 14% nel 2020 per poi recuperare gran parte del terreno perso nel 2021 (+12,2%) con la ripresa dei diversi progetti infrastrutturali in cantiere.**

A beneficiarne saranno anche settori come metalli (-26% nel 2020, +17,4% nel 2021) e apparecchi elettrici (-4,3% nel 2020, +8,7% nel 2021).

Angola



Non dissimile la posizione dell'Angola, economia petrolifera costretta ancora a fare i conti con gli effetti del calo dei corsi energetici del 2015. Dopo quattro anni di recessione, il 2020 avrebbe dovuto costituire l'anno della ripresa, in virtù dell'inizio del processo di liberalizzazione e della vendita di diversi asset petroliferi pubblici, coadiuvato da una serie di programmi volti alla diversificazione produttiva secondo le direttrici dell'agroindustria, minerario, pesca e turismo. L'impatto del Covid-19 su una struttura economica così fortemente concentrata (nel 2019 l'export di petrolio ha rappresentato un terzo del Pil) ha rinnovato le pressioni sulla disponibilità

di valuta forte per le transazioni con l'estero e contribuito a deteriorare ulteriormente le finanze pubbliche.

Sebbene la fragilità del contesto macroeconomico richieda particolare cautela, nel nostro scenario di base tale dinamica **si ripercuoterà solo parzialmente sulle esportazioni italiane, previste in calo del 3,5% nel 2020, ma con prospettive di miglioramento dal 2021 (+12,9%)**. La meccanica strumentale, che rappresenta poco meno di due terzi dell'export, dovrebbe risentire solo marginalmente della crisi in corso (-2,5%), per poi accompagnare lo sviluppo economico angolano dal 2021 (+11,9%).

Kenya



Tra le principali economie dell'Africa orientale, il Kenya, mercato da 209 milioni di euro per il Made in Italy, è uno dei paesi maggiormente colpiti dalla peggiore invasione di locuste degli ultimi decenni. Gli sforzi profusi a protezione delle colture sono stati in parte vanificati dalla ridotta disponibilità di pesticidi, conseguenza delle interruzioni degli scambi internazionali determinate dalla pandemia.

La riallocazione delle risorse pubbliche a sostegno della domanda privata interna e la ricomposizione della stessa a favore di beni di prima necessità comporteranno verosimilmente

uno stallo nell'implementazione dei programmi infrastrutturali dell'esecutivo, spostando **nel breve periodo il baricentro delle esportazioni italiane verso l'agribusiness** (meccanizzazione, macchinari per la trasformazione e la conservazione, fertilizzanti, *packaging*). Tra questi, prevediamo che l'export di meccanica cresca del 3,6% nel 2021 dopo il -8,7% del 2020. I prodotti chimici (tra cui i pesticidi utilizzati nella lotta contro le locuste, fertilizzanti e prodotti farmaceutici) concluderanno il 2020 in controtendenza, continuando un trend positivo (+7,5%) che proseguirà nel 2021 (+1,7%).



Tanzania

La disponibilità di valuta estera in Tanzania, messa sotto pressione dalla sospensione dei voli internazionali (il turismo rappresenta il 12% del Pil del Paese e il 28% dell'export di beni e servizi) e dal crescente ruolo direttivo del governo nell'economia che ne ha in parte ridotto l'attrattività per gli investimenti esteri, potrebbe limitare la capacità per nuove commesse e costituire un freno per le esportazioni italiane dopo l'ottima performance degli ultimi due anni (+50% nel 2019). **Lo sviluppo infrastrutturale**, tra cui l'espansione del porto di Dar es Salaam e la costruzione della linea ferroviaria che lo collegherà all'entroterra fino al Rwanda

e al Burundi, **continuerà a costituire una priorità per l'esecutivo e a fornire opportunità per gli esportatori italiani**. Qualora gli effetti della crisi in corso sulle finanze pubbliche tanzaniane non siano tali da rallentare significativamente l'implementazione, le potenzialità per l'export di prodotti connessi allo sviluppo ferroviario (tra cui mezzi di trasporto: -23% nel 2020, +16,8% nel 2021; metalli: -18,4% nel 2020, +14,8% nel 2021; macchinari: -7,1% nel 2020, +12,8% nel 2021) potrebbero essere superiori alle aspettative anche in un anno particolarmente difficile.

Opportunità settoriali



Energia elettrica e rinnovabili in Sudafrica



Verso la fine del 2019, una nuova ondata di problemi tecnici negli impianti a carbone ha costretto il principale operatore elettrico Eskom ad ampliare ulteriormente i tagli fino al 13% della capacità di generazione, che si sono tradotti in blackout anche di sette ore al giorno su tutto il territorio nazionale. Il *Council for Scientific and Industrial Research* ha stimato le perdite economiche nel 2019 attribuibili alla crisi energetica nell'ordine dell'1-2% del Pil. Sebbene le misure di *lockdown* abbiano permesso un allentamento delle misure, le criticità strutturali di un settore elettrico che si fonda quasi interamente sulla generazione tramite fonti non rinnovabili (principalmente carbone, di cui il Paese è ricco, che rappresenta l'85% della matrice energetica) e che è soggetto a ingenti perdite nella fase di trasmissione e distribuzione (oltre il 10% nel 2019), continueranno a sommarsi al deterioramento del profilo finanziario di Eskom anche nei prossimi anni. Per colmare il divario tra domanda e offerta, il governo sudafricano ha annunciato, a inizio 2020, l'intenzione di delineare una normativa di settore che permetta ai comuni di acquistare

energia direttamente da produttori indipendenti e alle aziende di generarla ai fini di autoconsumo, comunicando al contempo che si procederà ad una nuova gara d'appalto per l'energia rinnovabile entro l'anno, nell'ambito del *Renewable Energy Independent Power Producer Procurement Programme* – programma in vigore dal 2011 che, nelle fasi precedenti, aveva riscosso l'interesse di diverse imprese internazionali.

L'inefficienza dell'infrastruttura energetica è un tema già al centro dell'azione di governo e che continuerà a fornire un ampio ventaglio di opportunità per gli esportatori italiani – fino ad ora solo parzialmente colte. Prevediamo tuttavia che i benefici per i settori maggiormente coinvolti, come quelli dei macchinari (-13,3% nel 2020, -2,3% nel 2021) e degli apparecchi elettrici (+2% nel 2020, -6,4% nel 2021), tenderanno a manifestarsi a partire dal 2022, in linea con la lenta ripresa dell'economia sudafricana.

Infrastrutture in Senegal



La rielezione del presidente Macky Sall ha assicurato la necessaria continuità per gli ambiziosi piani di riforme promossi dal governo negli ultimi anni, il più importante dei quali è il *Plan Sénégal Émergent*. La seconda fase del piano (2019-2023) comprende settecento progetti per complessivi 24 miliardi di dollari, principalmente in campo infrastrutturale, quali linee ferroviarie, centrali elettriche e una *smart city* a Diamniadio, nei dintorni di Dakar.

Per gli esportatori italiani ciò si tradurrà in un ampio spettro d'opportunità: dalla fornitura di macchinari e materiali

strumentali all'edilizia residenziale, alla progettazione e costruzione dell'infrastruttura di supporto alla nascente industria manifatturiera (e.g. strade, linee ferroviarie, sviluppo portuale) e **all'erogazione dei servizi pubblici essenziali nei centri urbani** (e.g. approvvigionamento energetico, smaltimento dei rifiuti). Meccanica strumentale (-23,1% nel 2020, +15,5% nel 2021) e altri beni di investimento (+13,8% nel 2020, +13,6% nel 2021) saranno i principali beneficiari.

Infrastrutture di trasporto in Ghana



L'avvio e il costante incremento della produzione di idrocarburi nell'ultimo decennio ha permesso al Ghana di portare in surplus la bilancia commerciale, mentre l'estrazione di metalli preziosi (tra cui l'oro) e di minerali (e.g. alluminio, diamanti, bauxite) presentano potenzialità ancora largamente inesprese, che hanno attirato l'attenzione degli investitori internazionali. I porti di Tema e Takoradi, principali collettori dei beni scambiati con l'estero, sono dunque destinati a essere più che mai strategici per l'economia del Paese, e sono infatti interessati da lavori di ampliamento. La posizione del Ghana è inoltre strategica per servire i paesi settentrionali senza sbocco sul mare (Burkina Faso, Mali, Niger). La rete viaria e ferroviaria risulta largamente inadeguata a gestire un traffico merci che è aumentato al tasso medio annuo del 10% nell'ultimo quinquennio. Per far fronte a tali esigenze, **il governo sta facendo ampio ricorso a partenariati pubblico-privato per la progettazione, l'espansione e la**

fruizione continuativa della rete viaria; parallelamente, prosegue il programma nazionale di sviluppo e riabilitazione della rete ferroviaria, con investimenti complessivi stimati nell'ordine degli 8 miliardi di dollari (tra cui i 300 km della linea orientale tra Accra e Kumasi e i 339 km della linea occidentale tra Takoradi e Kumasi). Oltre a tali progetti, dal 2017 è operativo l'*Infrastructure for Poverty Eradication Programme*, programma mirato ad incrementare la produttività agricola e ad assicurare la sicurezza alimentare della popolazione rurale, tramite il quale finanziare i progetti infrastrutturali di ciascuno dei 275 distretti del Ghana per un ammontare di 1 milione di dollari l'anno.

Con queste premesse, a partire dal prossimo anno prevediamo buone potenzialità per i macchinari (-14,3% nel 2020, +10,8% nel 2021), metalli (-26% nel 2020, +17,4% nel 2021), apparecchi elettrici (-4,3% nel 2020, +8,7% nel 2021) e mezzi di trasporto (-15,8% nel 2020, +15,1% nel 2021).

Agribusiness in Angola



La vulnerabilità dell'economia alle dinamiche dei corsi energetici è emersa nuovamente e drammaticamente con il crollo della domanda globale di petrolio nel 2020. L'amministrazione del presidente Lourenço si è posta in discontinuità con quella del predecessore Eduardo Dos Santos, inaugurando un processo di riforme strutturali e individuando quattro settori di intervento: agroindustria, minerario, pesca e turismo. Tra questi, l'*agribusiness* presenta ancora potenzialità largamente inesprese, con vaste terre non coltivate e un clima favorevole. Il settore agricolo impiega la maggior parte della popolazione angolana, ma oltre la metà del cibo è importato. Sebbene il quadro economico e finanziario del Paese si sia deteriorato negli ultimi cinque anni, **gli**

investimenti volti a colmare il divario strutturale tra domanda e offerta interna di prodotti alimentari (ed i servizi ad essi connessi, quali l'approvvigionamento energetico ed idrico) **continuano ad essere strategici e si stanno concretizzando nella costruzione di diversi parchi agro-industriali in tutto il Paese**. Le opportunità per la filiera italiana saranno notevoli, motivo per il quale prevediamo una dinamica particolarmente favorevole per l'export di macchinari (-2,5% nel 2020, +11,9% nel 2021). Promettente anche la dinamica dei prodotti agroalimentari, attesi in crescita del 24,7% nel 2021 dopo tre anni consecutivi di contrazione (-11,1% nel 2020).

Meccanica strumentale in Kenya



Sebbene il Kenya sia tra le economie più diversificate dell'Africa orientale, il settore agricolo impiega ancora oltre metà della manodopera del Paese e contribuisce per oltre il 50% delle esportazioni keniate. Lo sviluppo del Paese, nelle intenzioni dell'esecutivo, non può quindi prescindere dalla creazione e dal consolidamento di un'industria manifatturiera locale (tessile, alimentare, cartaria, siderurgica), in grado di trasformare in loco le materie prime e permettere al Kenya di esportare prodotti a maggiore valore aggiunto, stabilizzando i flussi di valuta estera. Tale obiettivo, anche in ragione del suo valore sociale di contrasto alla disoccupazione, è una priorità in diversi programmi quali *Vision 2030* e il *Kenya Industrial Transformation Programme*, e costituisce uno dei quattro pilastri della *Big Four Agenda*, che mira ad aumentare l'incidenza dell'industria manifatturiera dall'attuale 9% al 20% del Pil entro il 2022.

Affinché ciò possa concretizzarsi, **si aprono diverse opportunità per gli esportatori italiani, in termini sia di macchinari per la realizzazione del processo produttivo, sia di impianti di generazione, trasmissione, distribuzione di energia elettrica.**

Al fine di conseguire un adeguato livello di approvvigionamento energetico, minimizzare le perdite nelle fasi di trasmissione e distribuzione, e ridurre la vulnerabilità del sistema energetico agli eventi climatici (in primis gli effetti della siccità sulla produzione idroelettrica) si rendono necessari investimenti rilevanti. L'obiettivo del governo, nell'ambito di *Vision 2030*, è di aggiungere più di 10.000 km di linee di trasmissione.

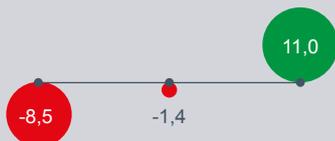
Le nostre previsioni per i settori coinvolti indicano una crescita contenuta per l'export di macchinari (-8,7% nel 2020, +3,6% nel 2021) e una ripresa più lenta per gli apparecchi elettrici (-4,9% nel 2020, -1,7% nel 2021).

AFRICA SUBSAHARIANA



Sudafrica

€ 1,9 mld



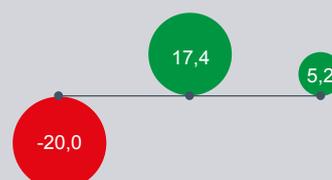
Nigeria

€ 0,7 mld



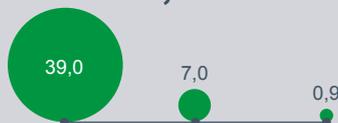
Senegal

€ 0,3 mld



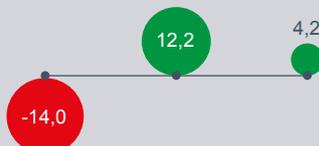
Kenya

€ 0,2 mld



Ghana

€ 0,2 mld



LEGENDA

Tasso di crescita (%)

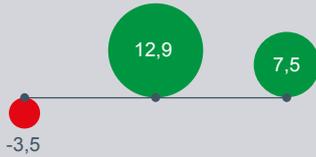


- 🌐 Export Opportunity Index
- 🏗️ Investment Opportunity Index
- 🏭 Presenza italiana (numero di imprese estere partecipate)



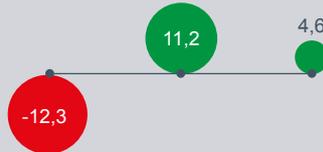
Angola

€ 0,2 mld



Tanzania

€ 0,1 mld



Mozambico

€ 0,1 mld



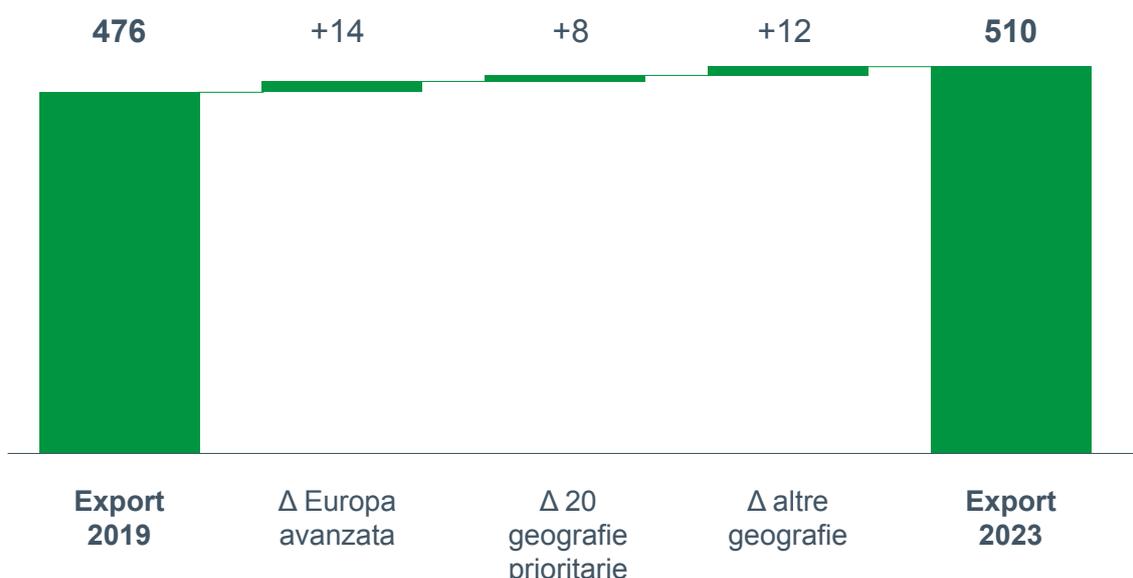
3.2 Ripresa a due tempi per le 20 priorità del Made in Italy

La crisi pandemica rende ancora più cruciale una riflessione sull'importanza strategica per le imprese italiane delle 20 geografie prioritarie identificate già nelle ultime edizioni del nostro Rapporto Export. Per quest'anno rimangono invariati tutti i paesi appartenenti al gruppo di priorità; tali geografie sono infatti selezionate in un'ottica di opportunità nel medio-lungo termine⁴⁸ e che va oltre l'attuale shock globale, auspicabilmente di breve periodo in alcuni dei suoi effetti, scoppiato a inizio 2020.

Nel 2019, circa un quarto delle esportazioni Made in Italy ha trovato sbocco in questi 20 mercati, con una crescita del 3,3% rispetto all'anno precedente, superiore di un punto percentuale a quella dell'export nel suo complesso. La contrazione nelle vendite verso alcune geografie – come Turchia, Messico e Sudafrica – è stata più che compensata dall'andamento positivo dell'export italiano in altre – ad esempio Stati Uniti, Russia e Qatar, portando complessivamente le

⁴⁸ I Paesi sono stati selezionati sulla base di alcuni indicatori: i) la rilevanza storica e potenziale nel medio-lungo termine per l'export italiano; ii) l'offerta di infrastrutture del Paese e i driver macroeconomici; iii) le opportunità di internazionalizzazione attiva anche attraverso Ide; iv) il quadro dei rischi di credito e politici.

Fig. 11 - Contributo alla crescita dell'export italiano di beni, per aree (miliardi di euro)



Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.



esportazioni italiane verso le 20 geografie prioritarie a circa 112 miliardi di euro.

Quest'anno le esportazioni italiane verso queste geografie segneranno una flessione dell'8,9%, più contenuta di quasi 2,5 punti percentuali rispetto a quella dell'export complessivo. Negli anni successivi la domanda di beni Made in Italy da parte di tali mercati crescerà a ritmi di poco inferiori a quelli previsti per l'export totale (+7,9% nel 2021 e +4,3% in media nel biennio successivo), contribuendo con quasi 8 miliardi di euro alla crescita complessiva delle vendite oltreconfine italiane tra il 2019 e il 2023 (Fig. 11). Seppur positivo, si tratta di un andamento meno dinamico rispetto a quanto previsto nelle nostre ultime stime elaborate a fine 2019, secondo cui le esportazioni italiane di beni verso le 20 geografie prioritarie avrebbero raggiunto i 120 miliardi di euro nel 2021, mentre nel nuovo scenario si fermeranno a 110 miliardi di euro, con una "perdita" per il nostro export di circa 10 miliardi di euro. **Nonostante le peculiarità di ognuna delle geografie,**

nell'attuale contesto è possibile distinguere due gruppi all'interno di questo aggregato, sulla base della diversa dinamica che le esportazioni italiane registreranno nel 2020 e negli anni a venire. **Al primo gruppo appartengono i paesi verso cui è atteso un recupero delle nostre esportazioni pressoché completo già nel 2021**, a seguito di flessioni contenute, rimbalzi importanti o, in qualche caso, di crescita nell'anno in corso; **il secondo include invece quei mercati verso cui la ripresa del nostro export sarà più lenta e un buon recupero dei livelli pre-crisi avverrà soltanto tra il 2022 e il 2023.**

Nel primo gruppo si distingue innanzitutto il caso della Russia, dove le esportazioni italiane sono previste stabili in corso d'anno e si attende una dinamica di crescita costante nei prossimi anni, grazie al buon andamento di settori quali la meccanica strumentale e la chimica (Fig. 12). Simile alla dinamica russa, sebbene su ordini di grandezza ben differenti, si muoverà

il nostro export verso il Kenya che, grazie ad alcune importanti movimentazioni nel comparto dei mezzi di trasporto registrate nei primi mesi del 2020, vedrà una crescita già a partire da quest'anno. Recupero pieno già nel 2021 per alcune geografie dell'America Latina, ad esempio Colombia, Perù e Messico, sebbene in quest'ultimo caso la risalita attesa per le nostre vendite potrebbe essere ridimensionata dal forte impatto della pandemia. Risalita celere anche per la Repubblica Ceca (100,4% il livello previsto per il prossimo anno in termini di export 2019), dove potrebbe influire, tra gli altri fattori, il traino esercitato dalla ripresa dell'economia tedesca. Buona reattività per il Vietnam che, dopo il calo previsto per il 2020, vedrà un rimbalzo importante nell'anno successivo con un superamento dei livelli di export pre-shock, grazie soprattutto ai beni intermedi.

In alcune geografie il "rimbalzo" del 2021 sarà rilevante, sebbene non sufficiente a raggiungere appieno i livelli di export del 2019. Questo è il caso ad esempio delle nostre esportazioni verso gli Emirati Arabi Uniti che, dopo una forte contrazione nell'anno in corso, registreranno una buona ripresa superando il 96% del livello del 2019 e manterranno una buona dinamica negli anni successivi capitalizzando i frutti di Expo Dubai 2021. Rimbalzi anche più rilevanti per l'export italiano nel 2021 sono previsti in Arabia Saudita e Qatar. Buona dinamica attesa per

Turchia e Marocco per cui si prevede una risalita celere nel 2021 grazie soprattutto alla performance dei nostri beni di investimento. Ripresa pressoché completa, inoltre, per le nostre vendite verso Pechino che, vista la ripartenza anticipata dell'economia cinese, sono attese raggiungere il 96,2% dei livelli pre-crisi già il prossimo anno. Reattività simile anche per l'export verso gli Stati Uniti che il prossimo anno raggiungerà il 96,4% dei livelli pre-shock, nonostante il forte impatto sanitario ed economico della pandemia, sfruttando il *boost* delle politiche espansive adottate da Washington e la flessibilità della sua economia che ha contribuito in passato a veloci riprese in occasione di crisi.

Occorrerà invece più tempo alle economie del secondo gruppo, ad esempio alcune delle geografie asiatiche, come India, Indonesia e Filippine, dove a seguito di contrazioni importanti attese per l'anno in corso, si registreranno tassi di crescita moderati che dovrebbero portare a un recupero completo delle esportazioni solo nel 2023 per le prime due geografie e a una ripresa solo parziale per la terza, specie in settori quali tessile e abbigliamento e legno. Ripresa completa nel 2022 attesa anche per due delle economie dell'Africa Subsahariana: la forte contrazione prevista per il 2020 in Senegal e la flessione prolungata attesa in Sud Africa rallenteranno infatti la risalita del nostro export in questi due mercati.

Fig. 12 - Recupero dei livelli di export pre-crisi nelle 20 geografie
 (% di export stimati per il 2020, 2021 e in media annua nel 2022-23
 rispetto ai livelli di export del 2019)

		LIVELLI 2019	2020/19	2021/19	(2022-23)/19
STATI UNITI		45,6	90,4%	96,4%	100,7%
CINA		13,0	92,0%	96,2%	103,6%
TURCHIA		8,3	90,2%	98,3%	108,1%
RUSSIA		7,9	100,1%	113,7%	124,2%
REPUBBLICA CECA		6,5	90,1%	100,4%	109,0%
EMIRATI ARABI UNITI		4,6	85,4%	96,4%	109,3%
INDIA		4,0	84,6%	94,6%	102,1%
BRASILE		4,0	92,2%	97,2%	101,6%
MESSICO		3,9	93,6%	100,2%	103,1%
ARABIA SAUDITA		3,3	92,30%	99,3%	104,1%
MAROCCO		2,1	94,4%	99,9%	102,6%
SUDAFRICA		1,9	91,5%	90,2%	107,6%
QATAR		1,4	90,0%	97,6%	106,0%
INDONESIA		1,4	83,6%	94,2%	101,1%
VIETNAM		1,3	93,2%	104,1%	113,1%
FILIPPINE		0,8	75,6%	88,6%	93,2%
COLOMBIA		0,7	91,1%	103,9%	116,1%
PERÙ		0,6	94,2%	100,1%	103,3%
SENEGAL		0,3	80,0%	93,9%	101,0%
KENYA		0,2	139,0%	148,8%	151,1%

Fonte: Istat, Oxford Economics, SACE.

3.3 Investimenti e export, gli indicatori per ripartire

Anche per questa edizione del Rapporto Export, **SACE ha aggiornato Investment Opportunity Index (IOI) ed Export Opportunity Index (EOI), i due indicatori volti a supportare le imprese italiane nell'identificazione dei mercati più promettenti dove investire ed esportare⁴⁹**. Si tratta di una prima indicazione, sintetica e fruibile su 212 geografie, che permette di espandere il proprio orizzonte di esplorazione nella ricerca di opportunità di business all'estero.

Come evidenziato in precedenza, l'attuale difficile contesto si è riflesso nei flussi internazionali degli Ide e inevitabilmente anche nell'aggiornamento dei punteggi dell'IOI, in calo rispetto al 2019 per gran parte delle geografie (cfr. Box "Gli Ide optano per #iorestoacasa"). Le riduzioni maggiori si sono riscontrate in due delle variabili che compongono l'indice: "Prospettive economiche" e "Ease of Doing Business". Entrambe sono infatti particolarmente sensibili agli andamenti del quadro macroeconomico. Occorrerà dunque cautela nel raffronto tra l'indice 2020 e quello precedente.

Il podio dell'IOI è occupato anche quest'anno da Cina, Vietnam e India, sebbene in ordine diverso rispetto al 2019. Il Paese del Dragone conquista la prima posizione, in virtù di un miglioramento sia del profilo di rischio politico che del contesto operativo, grazie all'entrata in vigore a inizio anno della *Foreign Investment Law*, che apre agli investitori esteri alcuni settori a loro finora preclusi, semplifica alcune pratiche connesse agli investimenti esteri e garantisce una maggiore tutela dei diritti

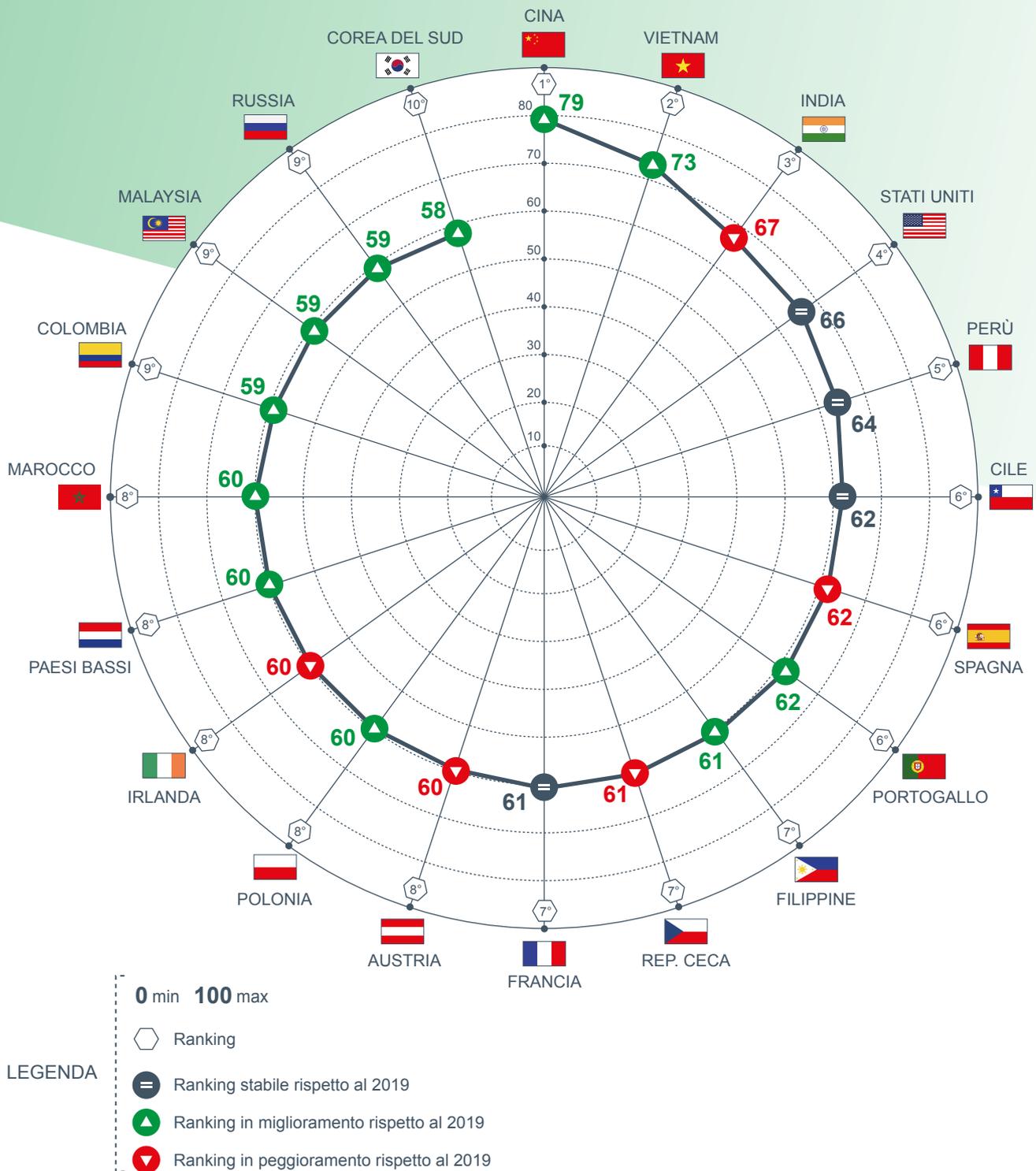
di proprietà intellettuale. Il Vietnam guadagna il secondo posto in classifica, pur totalizzando lo stesso punteggio dell'anno passato; il peggioramento nelle condizioni di operatività delle imprese è qui infatti compensato da un relativo miglioramento dei rischi politici, in particolare del rischio di trasferimento grazie all'incremento del surplus delle partite correnti e dello stock di riserve internazionali. È l'economia indiana a vedere invece un calo nel proprio punteggio: la terza classificata scende infatti sotto quota 70 punti, soprattutto a causa di un peggioramento nello stock di Investimenti diretti esteri rispetto al Pil. Nel complesso, il continente asiatico rappresenta anche quest'anno una delle aree più promettenti per gli investimenti italiani, annoverando nelle prime posizioni dell'IOI anche Filippine, Malaysia e Corea del Sud.

Si confermano tra le prime posizioni alcuni dei nostri principali partner commerciali, quali Stati Uniti, Spagna e Francia. Non mancano inoltre gli avanzamenti in classifica di alcuni mercati avanzati, come Portogallo (in sesta posizione grazie ad un consolidamento dell'assetto politico-istituzionale), Austria, Irlanda e Paesi Bassi (a fronte di un miglioramento della variabile degli investimenti diretti e della presenza italiana nei paesi)⁵⁰. **Tra i primi mercati per gli investitori italiani troviamo anche alcune delle geografie dell'America Latina, come Perù, Cile e Colombia;** fa eccezione il Messico, sceso nella classifica a causa di un peggioramento di alcuni indicatori che compongono l'indice, tra cui quelli collegati al *business climate*, agli afflussi di Ide e alle prospettive economiche nel breve periodo. In Europa emergente e Csi, oltre a Polonia e Repubblica Ceca ormai

⁴⁹ I due indici variano da 0 a 100, questi punteggi rappresentano rispettivamente opportunità nulla e massima. Gli indici per tutti i Paesi monitorati e molte altre informazioni sono disponibili gratuitamente nella Risk & Export Map del sito SACE.

⁵⁰ Come indicato in appendice, il metodo di calcolo dell'IOI tiene in considerazione anche gli aspetti di incentivazione agli investimenti esteri legati a regimi fiscali favorevoli, applicando una penalizzazione sulla base del Financial Secrecy Index (FSI) sviluppato da Tax Justice Network. Si sottolinea in particolare che, tra le geografie sopra indicate, allo score dei Paesi Bassi è applicata una penalizzazione di 4 punti in quanto il Paese ha un FSI di 67,4, superiore alla soglia minima di penalizzazione fissata a 63 (cfr. Appendice).

Fig. 13 - Le prime posizioni secondo l'Investment Opportunity Index 2020

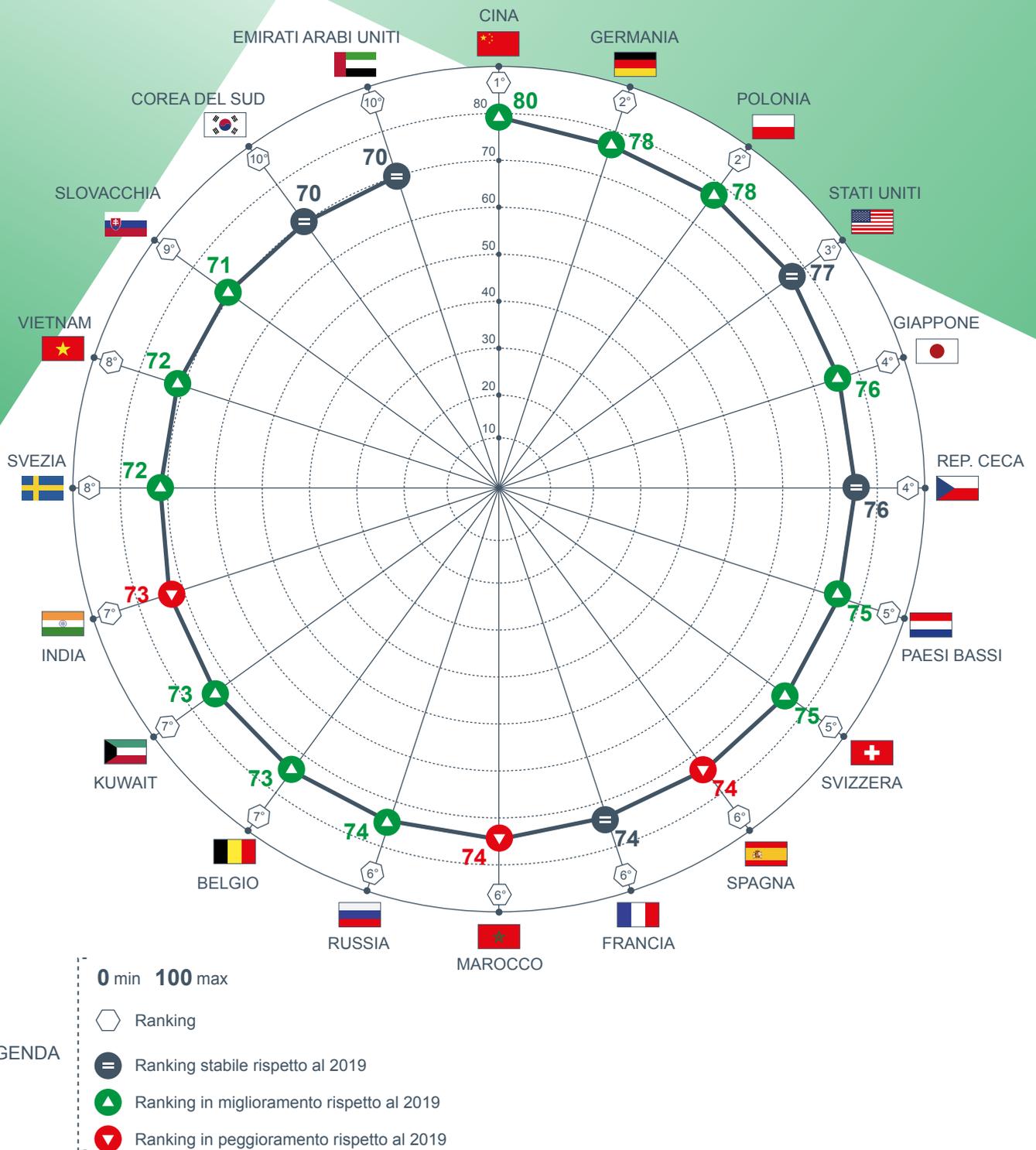


Fonte: Istat, SACE.

stabilmente in questa parte della classifica, gli investitori potranno puntare anche sulla Russia, a fronte di un miglioramento dei profili del rischio politico e di una migliore attrattività per gli operatori internazionali. È l'area del Medio Oriente e Nord Africa, infine, a risultare maggiormente penalizzata quest'anno a causa,

tra l'altro, delle prospettive difficili per le economie petrolifere della regione e di un probabile stallo dei grandi progetti di investimento. L'unico rappresentante dell'area nelle prime posizioni è il Marocco, che nonostante un peggioramento del proprio score rispetto al 2019 collegato a un relativo

Fig. 14 - Le prime posizioni secondo l'Export Opportunity Index 2020



Fonte: Istat, SACE.

deterioramento delle prospettive economiche di breve periodo, continuerà a figurare tra le geografie più promettenti per gli investimenti nella regione grazie ad un *business climate* favorevole agli operatori internazionali.

Tra le prime geografie dell'Export Opportunity Index (EOI)

ne cambiano soltanto due rispetto all'anno scorso: si osserva l'ingresso di Russia e Vietnam a scapito di Brasile e Ungheria. Il ranking, tuttavia, subisce anche in questo caso diverse modifiche. Il rallentamento atteso a causa del Covid-19 ha portato la Spagna a perdere la prima posizione dopo due



anni (e a scivolare in classifica in sesta posizione); al suo posto, **la Cina, che si afferma come destinazione prioritaria anche per l'EOI**, grazie ad una maggiore apertura del Paese agli scambi con l'estero (come evidenziato dal miglioramento della variabile relativa alla concentrazione delle importazioni) e alla crescita attesa per le esportazioni Made in Italy a partire dal 2021 (cfr. capitolo 3.1).

Il podio di questo indicatore include poi Germania e Polonia, che salgono di due posizioni e diventano a pari merito seconde, **e gli Stati Uniti**, confermati terzi. Le due geografie europee sembrano essere in grado di reggere meglio l'urto dei *lockdown* e ripartire più velocemente, mentre per il gigante nordamericano le aspettative sono legate agli effetti positivi delle manovre fiscali e monetarie espansive adottate, in un contesto caratterizzato tuttavia da alcune incognite circa l'evoluzione della crisi pandemica. Proprio l'eterogeneità che si osserva nelle prime posizioni dell'indice suggerisce che non esistono "etichette" fisse nell'identificazione dei mercati di sbocco ma che, al contrario,

le opportunità di export possono essere colte in mercati con gradi di sviluppo e caratteristiche molto diverse tra di loro.

L'andamento osservato negli anni recenti premia inoltre anche il Giappone e la Svizzera, che registrano un miglioramento di quattro posizioni grazie anche, rispettivamente, all'efficacia del trattato commerciale in vigore con l'Unione europea e al ruolo di *hub* logistico internazionale. Un simile balzo in avanti in classifica è registrato anche dalla Russia, che scala numerose posizioni grazie in particolare alla crescita media attesa per la domanda di beni italiani nei prossimi anni (vedi supra).

Più in generale osserviamo, nell'area Medio Oriente e Nord Africa, la permanenza nelle prime posizioni di Marocco, Kuwait ed Emirati Arabi Uniti, così come l'Asia si conferma una regione di opportunità per le nostre vendite, annoverando anche il Vietnam nella parte alta della classifica oltre a Cina, Giappone, India (penalizzata da un 2019 poco dinamico e dalle prospettive negative per l'anno in corso) e Corea del Sud.

BOX Il supporto alle nostre imprese nelle CGV

La crescente integrazione dei mercati si è tradotta, negli ultimi anni, in uno straordinario aumento delle interconnessioni delle economie e in una forte frammentazione dei processi produttivi, che ha portato all'emergere di catene manifatturiere internazionali – le cosiddette Catene Globali del Valore – attraverso le quali si snodano le diverse fasi della produzione, dalla realizzazione alla distribuzione dei prodotti.

Aiutare le imprese a inserirsi e posizionarsi all'interno di queste catene è un aspetto sempre più importante nelle strategie di sostegno all'export e all'internazionalizzazione.

Lo è in particolare per le piccole e medie imprese, all'indomani dell'emergenza Covid-19, per consentire loro, da un lato, un miglior accesso alle opportunità e, dall'altro lato, una più efficace gestione dei costi connessi a processi di internazionalizzazione sempre più complessi.

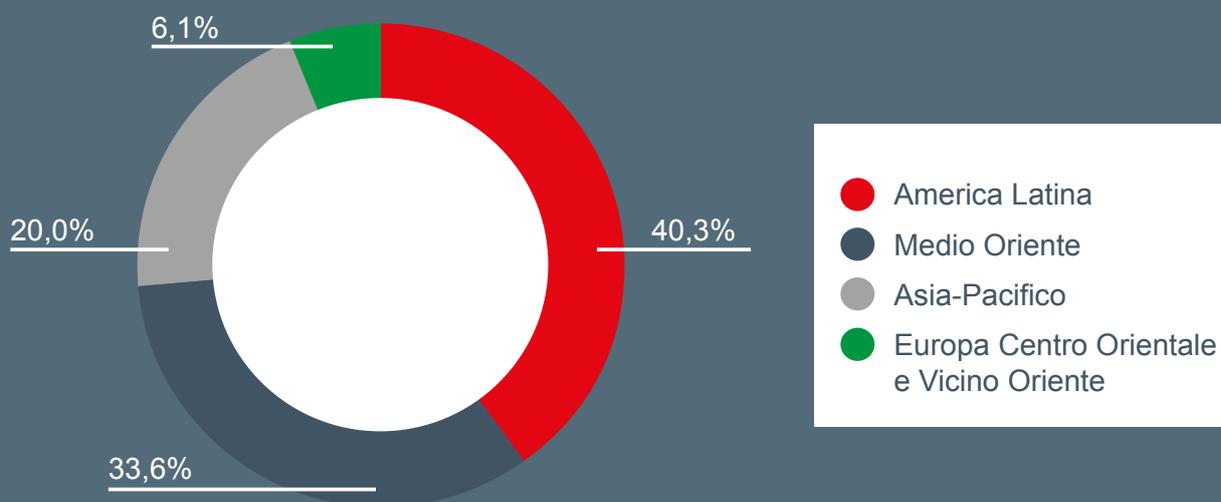
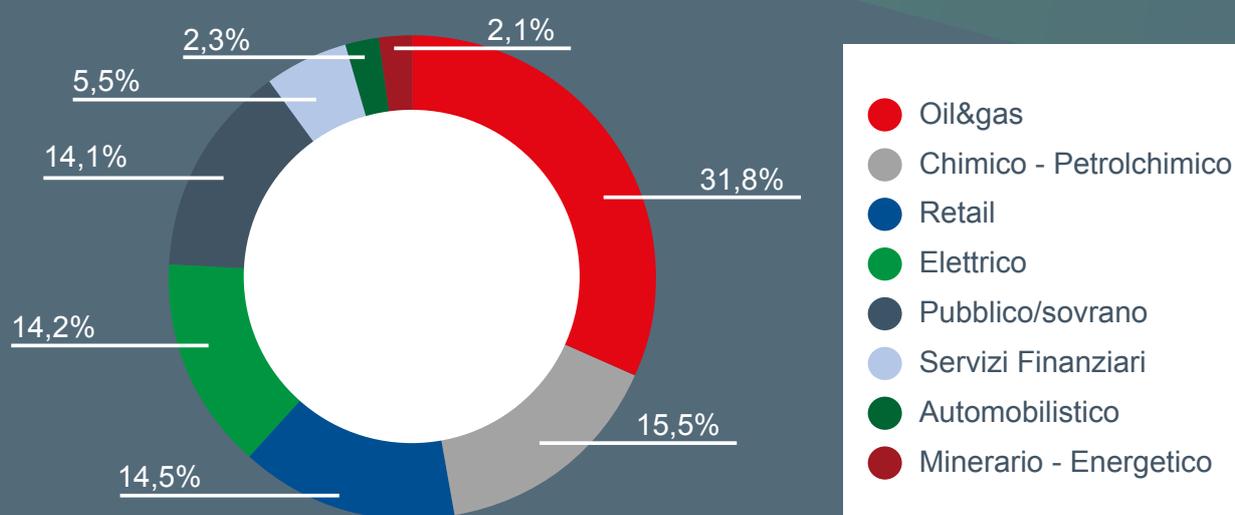
In questo contesto, le filiere produttive italiane annoverano realtà leader mondiali nella loro nicchia di riferimento, ma al contempo non sono sempre in grado di rispondere alla richiesta crescente da parte degli importatori di offerte commerciali e soluzioni finanziarie integrate. La limitata dimensione media delle nostre aziende costituisce infatti un ostacolo, in termini di risorse, per l'attività di *scouting* e *business development*. Per questa ragione, SACE ha avviato nel 2017 un programma ad hoc "Push Strategy": una iniziativa di "diplomazia commerciale" per fare da apripista alle imprese

italiane per posizionarsi come fornitori di grandi *player* esteri che operano in settori ad alto potenziale per il Made in Italy, facilitando l'assegnazione di contratti e commesse.

SACE ha dunque individuato un ampio numero di potenziali nuovi clienti target in diversi paesi e settori a cui destinare linee di finanziamento garantite, con l'obiettivo di incentivare nuovo *procurement* dall'Italia e favorire l'incontro tra le grandi imprese internazionali e le nostre Pmi.

Push Strategy agisce da stimolo alla domanda futura di beni e servizi da parte dei *buyer* esteri individuati e può essere utilizzata anche per supportare il coinvolgimento di aziende italiane in trattative o la partecipazione a gare promosse da primarie controparti estere. Il finanziamento rappresenta quindi un mezzo per facilitare l'assegnazione di tali contratti alle imprese italiane: l'acquirente si impegna infatti a incrementare la percentuale di *procurement* dall'Italia e a partecipare ad eventi di *business matching* con nuovi potenziali fornitori italiani, che SACE organizza anche in collaborazione con associazioni di categoria e di settore ed enti istituzionali. Si tratta di incontri concepiti come occasioni di contatto concrete e operative, in cui la grande azienda estera beneficiaria del finanziamento presenta le sue attività, il piano di investimento con le relative necessità di *procurement* e infine le linee guida per potere accedere alla *vendor list* e diventare un fornitore o un partner ricorrente. Una attività rafforzata con la raccolta costante delle esigenze dell'importatore e il suo collegamento con le produzioni italiane. Il programma Push Strategy ha da subito riscontrato un elevato interesse presso le controparti estere, sia tra le imprese, come fonte alternativa di finanziamento, sia tra le banche. I *buyer* esteri sono identificati in funzione delle potenzialità di business con l'Italia e della conseguente ricaduta sull'economia italiana in termini di valore aggiunto

Gli interventi Push Strategy: geografie e settori (Peso % sul totale)



SETTORI CONTROPARTI ESTERE



Oil&gas
e petrolchimico



EPC,
impiantistica e
componentistica
industriale

Infrastrutture,
costruzioni
e minerario



Edilizia civile,
stradale,
ferroviaria,
portuale

Servizi
di pubblica
utilità



Energia,
trattamento
acqua,
rifiuti

Leasing
di beni
strumentali



Veicoli
industriali,
meccanica
strumentale



IMPATTO SUI SETTORI E FILIERE ITALIANE



e occupazione, oltre che in base alla qualità del loro merito di credito e standard di *compliance*.

Nel triennio 2017-2019 gli interventi generati attraverso Push Strategy ammontano complessivamente a circa 2,4 miliardi di euro. Le aree interessate sono principalmente l'America Latina e il Medio Oriente. La divisione settoriale registra una propensione al comparto dell'*oil&gas*, cui seguono i settori chimico/petrochimico e retail. Nel periodo 2017-2019 SACE ha organizzato oltre 20 incontri di *business matching*, in Italia e all'estero, cui hanno partecipato *player* provenienti da India, Brasile, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Kuwait e Messico.

Nel complesso, sono state coinvolte oltre 900 imprese italiane e realizzati circa 1.100 incontri bilaterali.

Nei prossimi due anni, la strategia sarà rivolta a perseguire nuove opportunità in un'ottica di diversificazione degli interventi, focalizzando l'attenzione su *buyer* presenti in paesi e aree di interesse per l'export italiano e settori di eccellenza per le Pmi e per le filiere produttive italiane.



Alla ricerca del Valore in Asia

Tra i mercati asiatici, India e Cina sono tra le economie più interessanti in termini di opportunità per le imprese italiane. I due colossi presentano infatti ampi margini di crescita per le esportazioni Made in Italy. L'India punta a diventare il primo snodo manifatturiero dell'area attraverso i piani di sviluppo governativi, ma anche grazie ai piani di investimenti di diverse imprese del Paese.

La Cina è il primo mercato di destinazione asiatico per le esportazioni italiane in un'ampia gamma di settori. Per incentivare maggiormente questo flusso, SACE ha concluso un accordo con la società che opera come *import agent* del governo cinese. In totale le operazioni di Push Strategy hanno coinvolto tre

controparti indiane, per un ammontare complessivo di 470 milioni di euro.

Storie di successo

Quella con Reliance Industries Limited, è stata la prima operazione di Push Strategy conclusa sul mercato indiano. Si tratta di uno dei più grandi conglomerati indiani operante nei settori della raffinazione del petrolio, petrolchimico, energetico, tessile, commercio al dettaglio, media e telecomunicazione. Il *buyer*



si è impegnato a consolidare le proprie relazioni commerciali con le aziende italiane, attraverso nuovi contratti di fornitura per circa 375 milioni di dollari nei prossimi anni. L'ammontare sarà principalmente destinato all'import di prodotti petrolchimici, alimentari e della moda. L'importo totale del finanziamento garantito da SACE è pari a 450 milioni di euro. Dalla data del finanziamento (2018) la società indiana ha acquistato beni italiani per circa 100 milioni di euro. Un'altra operazione di successo è stata conclusa con SREI Group per circa 70 milioni di euro; il Gruppo detiene una quota di mercato del 33% nel settore del *leasing* e del finanziamento di apparecchiature per infrastrutture domestiche con una base di 87mila clienti

localizzati in tutta l'India. L'impegno assunto prevede l'acquisto di beni italiani per circa 90 milioni di euro nei prossimi 5 anni. In Cina, grazie al desk di Shanghai e in seguito alla firma di un *Memorandum of Understanding* con Sumeac ITC (parte del conglomerato governativo Sinomac e principale *import agent* cinese con una quota di mercato del 70%), SACE ha perfezionato alcune operazioni a sostegno dell'export italiano, in particolare nei settori della meccanica strumentale e del tessile. Al momento sono allo studio diverse operazioni, in particolare nei settori petrolchimico, *automotive* e *food&beverage*.

Le Iniziative

Complessivamente sono stati realizzati 3 eventi di *business matching*, che hanno permesso a quasi 80 aziende italiane di entrare in contatto con le controparti indiane. In particolare, si segnala l'evento organizzato in occasione della Settimana della Moda di Milano e che ha visto protagonista Reliance Brands, la controllata del Gruppo Reliance Industries attiva nel settore retail. L'evento ha raccolto l'interesse di diverse aziende della moda, provenienti da vari distretti e appartenenti a tutta la catena del valore.

Grazie all'accordo di collaborazione siglato tra SACE e Sumec ITC, nel corso del 2019 sono stati organizzati sei eventi di *business matching* con la partecipazione di più di 100 Pmi italiane. In particolare, con il *buyer* cinese è stato possibile massimizzare la partecipazione alle maggiori manifestazioni fieristiche dei settori tessile e della meccanica strumentale in Italia e in Cina.



I consigli di **Marco Ferioli**,
Head of SACE Asia Hub,
per le imprese italiane
che vogliono operare sui
mercati asiatici.



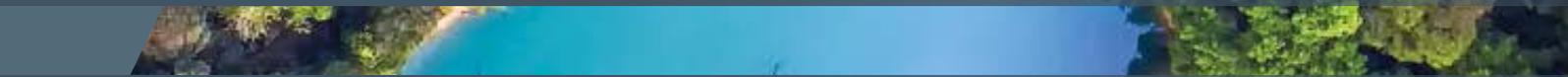
01

02

03



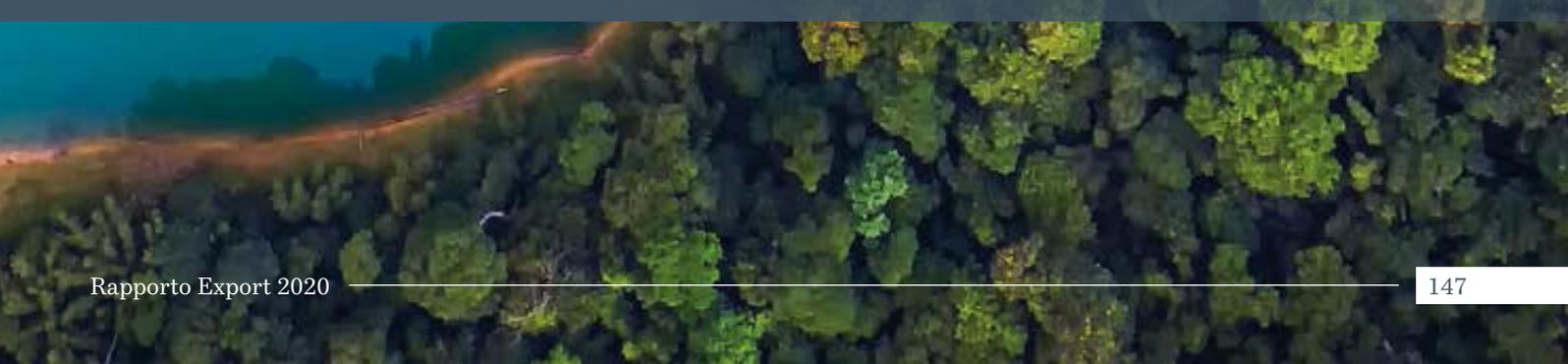
I clienti in Asia sono generalmente molto sensibili al prezzo e hanno una buona conoscenza dei prodotti dei paesi concorrenti (Cina, Corea del Sud, Giappone e Germania). L'approccio nella negoziazione è molto spesso mirato a ottenere il miglior rapporto qualità-prezzo possibile. Allo stesso tempo essi sono disposti a pagare un premio per la qualità per guadagnare quote nel mercato globale.



Oltre alla proposta commerciale, la soluzione finanziaria deve essere un elemento da presentare sin dalle prime fasi di negoziazione, in maniera tale da agevolare un'esecuzione più fluida delle operazioni velocizzando il processo di valutazione dell'offerta nel suo complesso da parte dell'importatore.



Considerata la competitività del mercato, i prodotti impiegano necessariamente tempo prima di far emergere i loro vantaggi. Per approfittare appieno delle opportunità, occorre astenersi da una logica "mordi e fuggi" e puntare su un orizzonte temporale orientato al medio-lungo periodo.





Alla ricerca del Valore in Turchia e Medio Oriente

Il Medio Oriente rappresenta un'area ad alto potenziale per il Made in Italy. Sono molti i Paesi che hanno lanciato dei piani di investimento pluriennali, destinati a diversificare le loro economie.

La Push Strategy è stata accolta favorevolmente dalle aziende medio orientali, come strumento per diversificare le fonti di approvvigionamento di capitale. L'attività di Push Strategy di SACE in questa area geografica è stata concentrata principalmente verso la Turchia, il Kuwait e gli Emirati Arabi Uniti. In totale sono state finalizzate 5 operazioni per un importo totale di oltre 940 milioni di euro di linee di credito garantite.

Storie di successo

In Turchia Ford Otosan, *player* turco attivo nella produzione, assemblaggio e commercializzazione di veicoli commerciali e pezzi di ricambio ha ottenuto nell'ambito della Push Strategy una linea di credito da 62 milioni di euro per sostenere il suo nuovo ciclo di investimenti, facilitando al contempo l'assegnazione di contratti di approvvigionamento a controparti italiane.



SACE ha garantito nel 2017 a KNPC, società petrolifera parte della *National Oil Company* del Kuwait, specializzata in raffinazione del petrolio e trattamento del gas, una linea di credito da 625 milioni di dollari destinata al finanziamento del progetto strategico *Clean Fuels*, con l'obiettivo di agevolare l'assegnazione di commesse, in questo e altri progetti, a Pmi italiane che, da sole, difficilmente riuscirebbero a intercettare le opportunità derivanti da forniture a imprese da parte di KNPC.

Negli Emirati Arabi Uniti, nel 2018 è stata inoltre facilitata l'erogazione di finanziamenti Push Strategy al *Department*

of Finance di Sharjah (terzo emirato degli Emirati Arabi Uniti per dimensione economica) e alla *Sharjah Electricity & Water Authority* (SEWA) per introdurre a tutte le entità governative di questo Emirato le imprese della filiera italiana delle infrastrutture e dell'energia, nonché nei comparti del trattamento dei rifiuti e delle acque.

Le Iniziative

A sostegno delle operazioni concluse con il programma Push Strategy in Turchia e Medio Oriente, SACE ha organizzato 8 eventi di *business matching*, che hanno visto la partecipazione di quasi 300 imprese italiane. Con i *buyer* turchi, sono stati organizzati 3 eventi di *match-making* (uno a Milano e due ad Istanbul) con i principali gruppi delle costruzioni ed *engineering* attivi nel paese. Il coinvolgimento dei maggiori EPC *Contractor* turchi è stato particolarmente utile, non solo per il loro ruolo di intermediari tra le imprese italiane e l'entità pubblica nella realizzazione dei progetti, ma anche per il futuro coinvolgimento delle imprese italiane in qualità di sub-fornitori nei progetti di questi EPC anche in altri paesi. Il primo evento di *business matching* nel settore *automotive* è stato organizzato in collaborazione con

l'associazione di settore ed il *buyer* Ford Otosan. Più di 60 imprese appartenenti a questa filiera italiana hanno incontrato la controparte e presentato le proprie tecnologie ai responsabili degli approvvigionamenti. In particolare, le iniziative che hanno coinvolto i rappresentanti della *Kuwait National Petroleum Corporation* hanno riscosso un interesse elevato. Nella più recente, organizzata insieme alle associazioni di categoria, l'ambasciata italiana e l'ufficio ICE in Kuwait, 40 Pmi della filiera *oil&gas* sono state accompagnate in Kuwait e, attraverso un intenso programma di incontri, sono entrate in contatto con i responsabili degli Uffici Acquisti delle principali filiali della KPC e con più di 25 altri potenziali partner locali con cui poter sviluppare nuove opportunità nel Paese.



I consigli di **Yeliz Tufekcioglu**,
Head of SACE Europe Hub,
e **Maurizio d'Andria**,
Head of SACE MENA Hub,
per le imprese italiane
che vogliono operare
in Turchia e Medio Oriente.



01

02

03



Questi mercati sono estremamente competitivi per la presenza di grandi *player* globali, spesso supportati da società di sostegno all'export che adottano politiche particolarmente "aggressive". Gli attori locali prediligono relazioni commerciali di lungo periodo, ragion per cui è imperativo creare solidi rapporti di fiducia, specie per le imprese di piccola e media dimensione che si affacciano per la prima volta su questi mercati, anche attraverso una introduzione da parte di partner istituzionali italiani presenti in loco.



Le grandi aziende che operano in questi paesi puntano fortemente a diversificare la natura degli investimenti e sono coinvolte in molteplici progetti in vari settori e geografie. La collaborazione con contractor estero operativi su scala globale può garantire un beneficio anche nel medio-lungo periodo: facendo parte della lista dei fornitori si può avere accesso anche a nuovi mercati ed essere presentati a nuovi potenziali acquirenti.



I Paesi dell'area sono consapevoli della necessità di moltiplicare gli sforzi volti a diversificare maggiormente le proprie economie e il recente passato – con le fluttuazioni shock del petrolio – ha posto nuovamente e con forza l'accento sul tema. Diversificare significa investire, come dimostrano i numerosi i progetti e mega-progetti (questi ultimi pianificati soprattutto in Arabia Saudita) capaci di alimentare in primo luogo le vendite italiane di beni capitali. Non bisogna inoltre dimenticare la capacità di spesa dei consumatori di diverse geografie dell'area, testimoniata dagli elevati redditi pro capite. Ciò offre numerose opportunità per le imprese italiane che esportano beni di consumo, quali arredamento e gioielleria.



Alla ricerca del Valore in America Latina

L'America Latina storicamente è una destinazione privilegiata per le esportazioni Made in Italy, con cui le imprese italiane hanno una buona familiarità. Molte opportunità derivano dalla domanda proveniente da grandi multinazionali a controllo statale, che operano in settori chiave dell'economia (dal minerario all'energetico) e che hanno varato piani di investimenti pluriennali sostenuti dai rispettivi governi.

L'attività di Push Strategy di SACE in questa area geografica ha mobilitato complessivamente oltre 950 milioni di euro di risorse a favore di controparti messicane e brasiliane attive nell'*oil&gas*, chimico e petrolchimico, nel settore minerario ed energetico. Numerose operazioni sono allo studio, in particolare per controparti che operano nel settore del trattamento delle acque e dei rifiuti (Brasile), lavorazione di vetro e acciaio (Messico) e minerario, *oil&gas* e energetico (Cile, Perù e Colombia).



Storie di successo

In Brasile, nel 2018 è stata siglata una Push Strategy di 62 milioni di dollari con Nexa Resources, il ramo minerario del Gruppo Votorantim, con cui si è cercato di fare leva sui vantaggi derivanti dalla diversificazione delle fonti di approvvigionamento.

Nello stesso anno è stato chiuso un finanziamento da 290 milioni di dollari con Braskem, la maggiore società petrolchimica dell'America Latina.

In meno di un anno la società ha evidenziato un incremento significativo, rispetto agli anni precedenti, dei contratti firmati con le aziende italiane. Nel 2019 è stata pertanto offerta a Braskem una seconda tranche di finanziamento per 150 milioni di dollari aggiuntivi.

Le Iniziative

Per il programma Push Strategy sono stati organizzati 4 eventi di *business matching* realizzati con i *buyer* dell'area latino-americana e che hanno coinvolto complessivamente oltre 200 imprese italiane.

Un caso interessante è rappresentato dal *Supplier's Day*, tenutosi in Brasile nel 2019 in occasione del decennale dall'apertura della sede SACE di San Paolo, in cui sono state coinvolte tre controparti operanti nei settori petrolchimico e minerario, facilitandone l'incontro con nuovi potenziali fornitori italiani. L'evento è stato organizzato nel paese del *buyer* con lo scopo

di coinvolgere le società locali controllate da aziende italiane, che proprio in Brasile costituiscono una comunità significativamente numerosa. In occasione di una delle visite di Braskem in Italia, SACE ha organizzato un incontro presso un'azienda italiana con cui il *buyer* è interessato a collaborare. L'evento si è tenuto in un impianto situato in Lombardia, uno dei più efficienti in Europa e specializzato nel riciclo della plastica attraverso l'utilizzo di tecnologie estremamente avanzate e di proprietà dell'azienda.



I consigli di
Pauline De Faria Sebok,
Head of SACE Americas Hub,
per le imprese italiane
che vogliono operare
in America Latina.



01

02

03



Comprensione del sistema fiscale e di import/export di ciascun paese: oltre metà delle dieci giurisdizioni più complesse al mondo in materia di contabilità e conformità fiscale si trovano in America Latina. Pertanto, avere un partner o un distributore locale affidabile e impegnato a trovare le migliori prassi e le soluzioni più appropriate sia a livello fiscale che logistico può essere cruciale per chiudere un contratto con un nuovo cliente. In questo senso il sistema Italia locale, che comprende l'Ambasciata, l'ICE e la Camera di Commercio Italiana, insieme agli uffici SACE, rappresenta un canale dedicato per ottenere informazioni e indicazioni anche in materia contabile e fiscale.



Servizi post-vendita: la maggior parte degli operatori locali pone grande attenzione ai servizi di manutenzione post-vendita nelle operazioni di import di attrezzature e/o altri tipi di beni. È fondamentale, in questo caso, costruire una strategia sulle modalità di fornitura del supporto.



Rapporto qualità-prezzo: la vendita di tecnologia all'avanguardia richiede una chiara spiegazione dei vantaggi a lungo termine in termini di efficienza e di riduzione dei costi. Per questo motivo si lavora sul *Business Plan* insieme al cliente locale. L'idea di fondo è di dimostrare che l'aumento di produttività ed efficienza che ne deriva è un valore aggiunto per l'impresa. Nella maggior parte dei casi, un'opzione di finanziamento e/o di pagamento posticipato è molto importante per la realizzazione del *Business Plan*.



04

Prepararsi anche a scenari più avversi

L'elevata incertezza riguardo l'evoluzione dell'emergenza sanitaria a livello globale ci ha spinto a simulare scenari alternativi, basati su ipotesi peggiorative in relazione alla durata e alla intensità dello shock. In un primo scenario alternativo, abbiamo considerato l'eventualità di un nuovo *Great Lockdown* nei primi mesi del 2021 anche nei paesi dove il virus è al momento in fase di contenimento, mentre in un secondo scenario alternativo abbiamo ipotizzato che le restrizioni attualmente in essere siano allentate in maniera più lenta e graduale rispetto allo scenario base. In entrambi gli scenari, la necessità di riattivare o mantenere le restrizioni al movimento delle persone e ai processi produttivi accentuerebbe il crollo dell'export italiano e influenzerebbe anche la dinamica di recupero nei prossimi anni.

E SE LO SCENARIO PEGGIORASSE?

4.1 E se... ci fosse un nuovo *Great Lockdown*?

Come anticipato nel cap.1, l'elevata incertezza riguardo l'evoluzione dell'emergenza sanitaria a livello globale rende ancora più necessario simulare scenari di previsione alternativi, ossia basati su ipotesi differenti rispetto a quelle dello scenario base finora presentato. A tal fine abbiamo elaborato due scenari basati su assunzioni peggiorative rispetto alla *baseline* in relazione alla durata e all'intensità dello shock sull'economia globale e, di riflesso, sulle esportazioni italiane. Questi scenari alternativi sono caratterizzati da una probabilità minore di accadimento rispetto allo scenario di base illustrato finora.

In un primo scenario alternativo abbiamo considerato il rischio di una "seconda ondata" del virus Covid-19, con il picco atteso nei primi tre mesi del 2021, che aggraverebbe nuovamente l'emergenza sanitaria a livello mondiale. Nonostante la probabilità di accadimento sia contenuta e pari al 20%, si tratta di un'ipotesi da non escludere, non solo in considerazione della rapida propagazione del contagio in vaste geografie dell'America Latina e della diffusione ancora intensa negli Stati Uniti – al momento della scrittura del presente Rapporto – ma anche alla luce del riaccendersi di nuovi focolai in Europa occidentale. Inoltre, nonostante i progressi scientifici nella ricerca contro il Coronavirus, la possibilità di disporre di un vaccino efficace su scala globale entro la fine del 2020 sembra essere un'ipotesi per ora ancora poco plausibile.

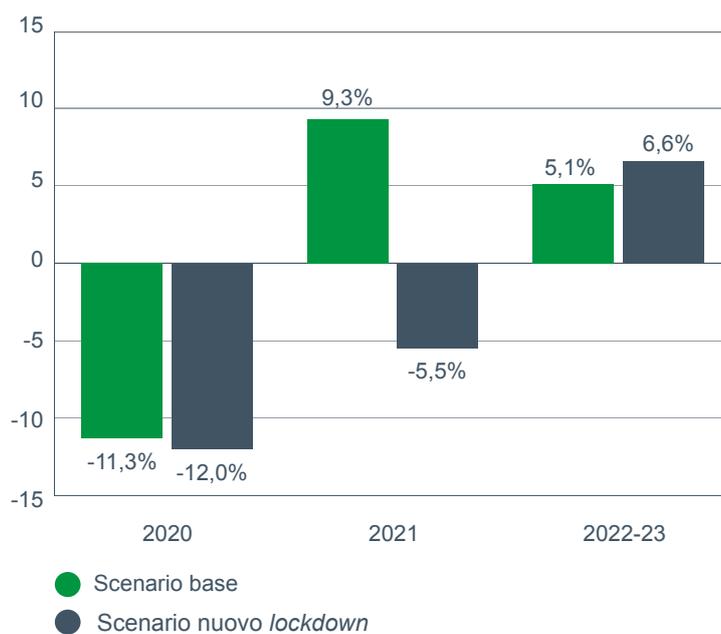
In questo scenario, la necessità di ripristinare pienamente il lockdown su scala globale per fronteggiare la crisi sanitaria avrebbe inevitabilmente un impatto depressivo sulla domanda domestica – con crollo di consumi e investimenti – a inizio 2021, in maniera analoga a quanto sperimentato all'apice della prima ondata. Il graduale e lento recupero atteso nei trimestri successivi, frenato ulteriormente dall'aumento dell'avversione al rischio di consumatori e imprese, si tradurrebbe in una ripresa a forma di "W", con la crescita del Pil mondiale sui dodici mesi rivista al ribasso di oltre 8 punti percentuali rispetto allo scenario base. Soltanto a partire dal 2022, l'economia globale tornerebbe nuovamente ad accelerare, sebbene a un ritmo minore a quello necessario per recuperare l'output "perso" durante la pandemia.

La recessione mondiale non risparmierebbe il volume degli scambi internazionali di beni, che nel 2021 segnerebbe -4,0%, con pressioni al ribasso sui prezzi delle materie prime (escludendo l'oro, bene rifugio per eccellenza). Nel biennio successivo, per contro, si assisterebbe a un forte rimbalzo (+8,9% in media annua).

Le ripercussioni sull'export italiano di beni sarebbero significative. Nel 2021 la crescita attesa è rivista fortemente al ribasso rispetto allo scenario base, segnando -5,5% (dopo il -12% del 2020), con il crollo maggiore nel primo trimestre dell'anno



Fig. 15 - Effetti sulla crescita dell'export italiano di beni in uno scenario "nuovo lockdown"
(valori correnti; var. % annua)



Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

(Fig. 15). La ripartenza delle vendite di Made in Italy nei mercati esteri sarebbe quindi rimandata al 2022 e al termine dell'orizzonte di previsione la "perdita" complessiva per il valore del nostro export ammonterebbe a 60 miliardi di euro rispetto allo scenario base.

A livello di raggruppamenti delle principali industrie, nel 2021 i beni più colpiti sarebbero quelli di consumo e investimento

(Fig.16), come riflesso della maggiore propensione al risparmio precauzionale e del possibile ripristino di nuovi blocchi all'attività produttiva, rispettivamente. I beni intermedi sono attesi, invece, solo in lieve discesa il prossimo anno (ascrivibile alla probabile adozione di *contingency plan* più prudenti e a strategie di consolidamento dei livelli delle scorte), mentre la crescita

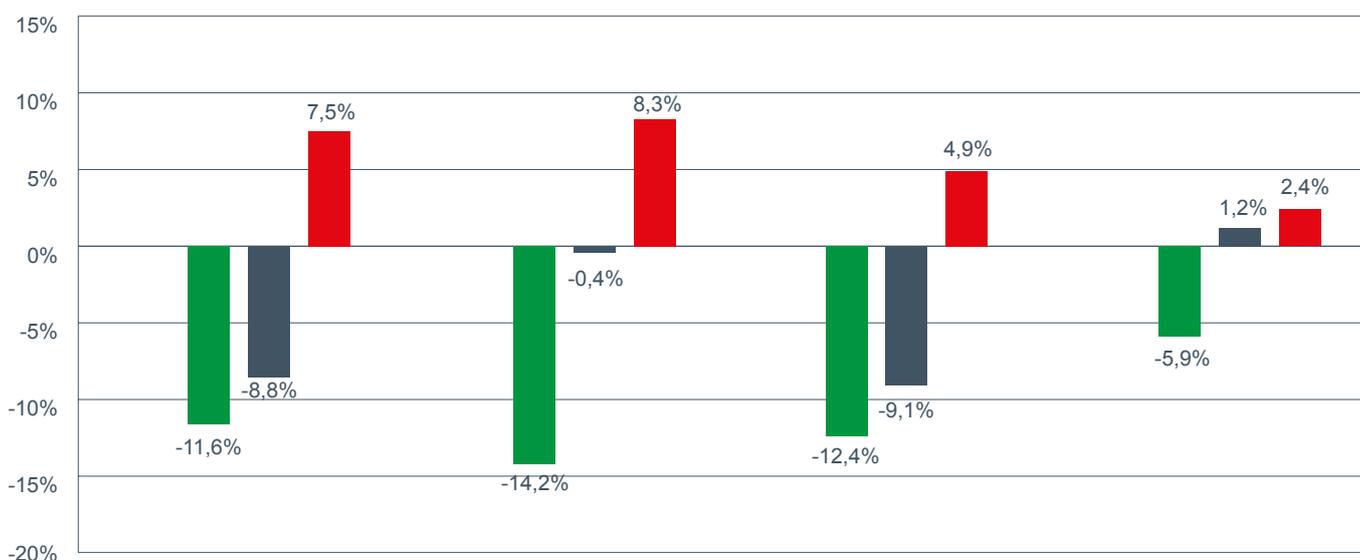
del settore agro-alimentare tornerebbe in territorio positivo già nel 2021, a fronte di un effetto base legato ad un contenuto calo nel 2020 e della conferma della sua natura di attività economica essenziale. Nel biennio successivo, la ripresa dell'export italiano sarebbe diffusa ai vari raggruppamenti di beni, seppur con intensità eterogenee (influenzate anche dall'effetto di rimbalzo statistico).

Tra le geografie più penalizzate dal ritorno della pandemia globale nel 2021 vi sono le economie avanzate

(Fig. 17), in primis i partner commerciali tradizionali come Germania, Francia, Stati Uniti e Svizzera e in generale i mercati europei con alcune eccezioni di minore entità. Al di fuori dei confini Ue,

Fig. 16 - Effetti sui settori dell'export italiano di beni in uno scenario "nuovo lockdown"

(var. % annua; differenze in punti percentuali rispetto allo scenario base)



	Beni di investimento	Beni intermedi	Beni di consumo	Agricoltura e alimentari
2020	-0,9	-0,5	-0,8	-0,4
2021	-18,2	-12,7	-15,3	-6,8
2022/23	2,5	1,8	1,2	-2,5

Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

le esportazioni italiane di beni verso le grandi economie emergenti – esclusa la Russia – subirebbero un'ulteriore battuta d'arresto, particolarmente accentuata per la Cina, che vedrebbe il suo modello di sviluppo penalizzato sia sul lato della domanda che sul lato dell'offerta dal ripristino di un nuovo *lockdown* nei suoi confini e a livello mondiale. In questo scenario particolarmente avverso, non mancherebbero tuttavia performance incoraggianti per il nostro export. In diversi paesi del continente africano le vendite italiane continuerebbero a crescere, seppur in misura minore

rispetto allo scenario base, dalla Tunisia al Kenya, dal Marocco al Senegal. Anche in alcuni mercati asiatici, come Vietnam e Filippine – destinazioni sempre più rilevanti per le esportazioni italiane – la crescita sarebbe positiva. La Colombia e il Perù continuerebbero a rappresentare invece importanti eccezioni alle difficoltà riscontrabili in America Latina. Nel periodo 2022-23, le vendite di beni Made in Italy nel mondo tornerebbero su un sentiero di crescita positivo pressoché in tutte le geografie, con i mercati più maturi a rappresentarne il traino.

Fig. 17 - Effetti sui mercati di sbocco dell'export italiano di beni in uno scenario "nuovo lockdown", aree e paesi selezionati
(var. % annua; differenze in punti percentuali rispetto allo scenario base)

	2020	diff. con scenario base	2021	diff. con scenario base	2022-23	diff. con scenario base
Totale beni verso il mondo	-12,0	(-0,7)	-5,5	(-14,8)	6,6	(+1,5)
Europa avanzata e Nord America	-11,9	(-0,8)	-9,5	(-17,5)	7,0	(+2,3)
Germania 	-12,5	(-0,6)	-6,1	(-14,7)	5,7	(+1,2)
Stati Uniti 	-10,3	(-0,7)	-10,5	(-17,1)	6,7	(+3,8)
Europa emergente e Csi	-8,7	(-0,6)	-2,0	(-11,6)	7,4	(+1,3)
Polonia 	-2,8	(-0,5)	-3,7	(-10,1)	8,4	(+0,3)
Russia 	-0,8	(-0,9)	3,7	(-9,8)	7,5	(+1,7)
Asia-Pacifico	-11,9	(-1,0)	-5,9	(-14,9)	6,5	(+1,5)
Cina 	-9,0	(-1,0)	-12,7	(-17,3)	7,3	(+2,2)
Corea del Sud 	-10,9	(-1,0)	-5,9	(-14,3)	5,9	(+1,8)
Medio Oriente e Nord Africa	-11,1	(-0,4)	5,4	(-4,1)	3,8	(-1,8)
Turchia 	-10,8	(-1,1)	-3,6	(-12,6)	7,8	(+1,4)
Emirati Arabi Uniti 	-14,8	(-0,2)	11,8	(-1,1)	5,8	(-2,7)
America Latina	-9,7	(-1,4)	-8,0	(-15,6)	6,6	(+3,2)
Brasile 	-9,4	(-1,6)	-9,3	(-14,7)	7,7	(+4,7)
Messico 	-8,2	(-1,9)	-13,8	(-20,8)	6,3	(+4,4)
Africa Subsahariana	-9,9	(-0,4)	0,0	(-6,4)	7,1	(-0,7)
Sudafrica 	-9,3	(-0,7)	-12,8	(-11,4)	12,8	(+1,8)
Nigeria 	-20,0	(-0,1)	18,0	(-0,3)	3,1	(-2,5)

Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

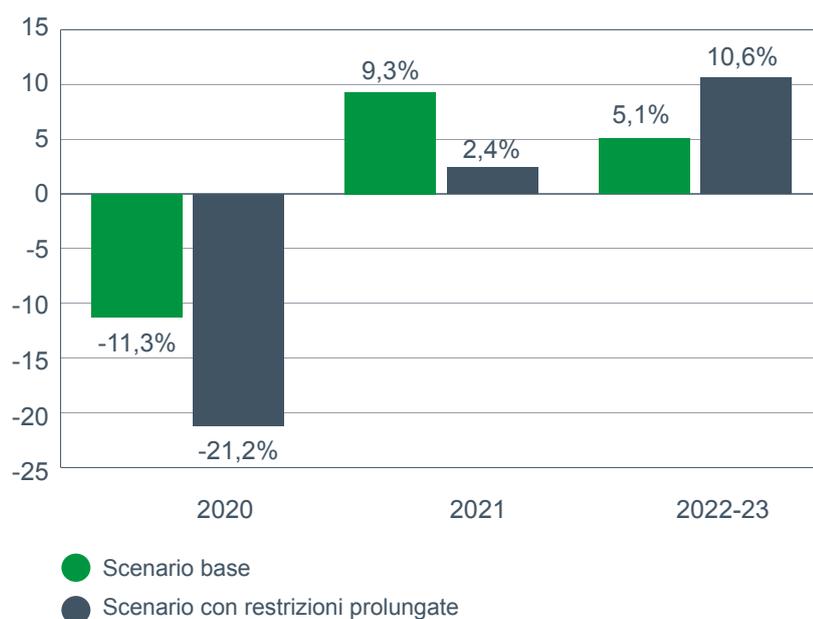
Fonte: Oxford Economics, SACE.

4.2 E se... le attuali restrizioni fossero prolungate?

Nel secondo scenario alternativo, cui Oxford Economics attribuisce una probabilità di accadimento del 15%, **abbiamo ipotizzato che le restrizioni all'attività economica e le misure di distanziamento sociale siano allentate nell'ultima parte del 2020 in maniera più graduale rispetto alla nostra base.**

Allo stesso tempo, lo spazio di manovra per le politiche monetarie espansive di Fed e Bce andrebbe progressivamente a ridursi, mentre le politiche fiscali di sostegno non andrebbero oltre le misure già annunciate. In questo contesto, la domanda interna risentirebbe della minore fiducia dei consumatori, le cui

Fig. 18 - Effetti sulla crescita dell'export italiano di beni in uno scenario "con restrizioni prolungate"
(valori correnti; var. % annua)



Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte: Oxford Economics, SACE.



propensioni e capacità di spesa sarebbero ulteriormente messe alla prova dal crescente tasso di disoccupazione, e delle imprese, le quali preferirebbero rinviare di nuovo o addirittura cancellare i propri piani di investimento.

Tale scenario condurrebbe a una caduta del Pil mondiale anche nel terzo trimestre del 2020 e, nonostante una lieve ripresa negli ultimi tre mesi dell'anno, porterebbe a chiudere il 2020 in flessione del 12,2% per poi iniziare una ripresa vera e propria dal 2021 (+7,1%). Il commercio internazionale, in volume, soffrirebbe in modo particolare della peggiore situazione, riportando una contrazione del 16,8% nel 2020 e un rimbalzo soltanto contenuto nell'anno seguente (+4,6%).

Tra i paesi più colpiti si annovererebbero le economie maggiormente aperte agli scambi globali, ad esempio quelle asiatiche, così come le geografie più dipendenti dalle vendite di materie prime energetiche e minerarie, ad esempio Messico e Russia, in quanto il declino negli scambi si ripercuoterebbe anche sulle quotazioni delle *commodity*, ad eccezione dell'oro.

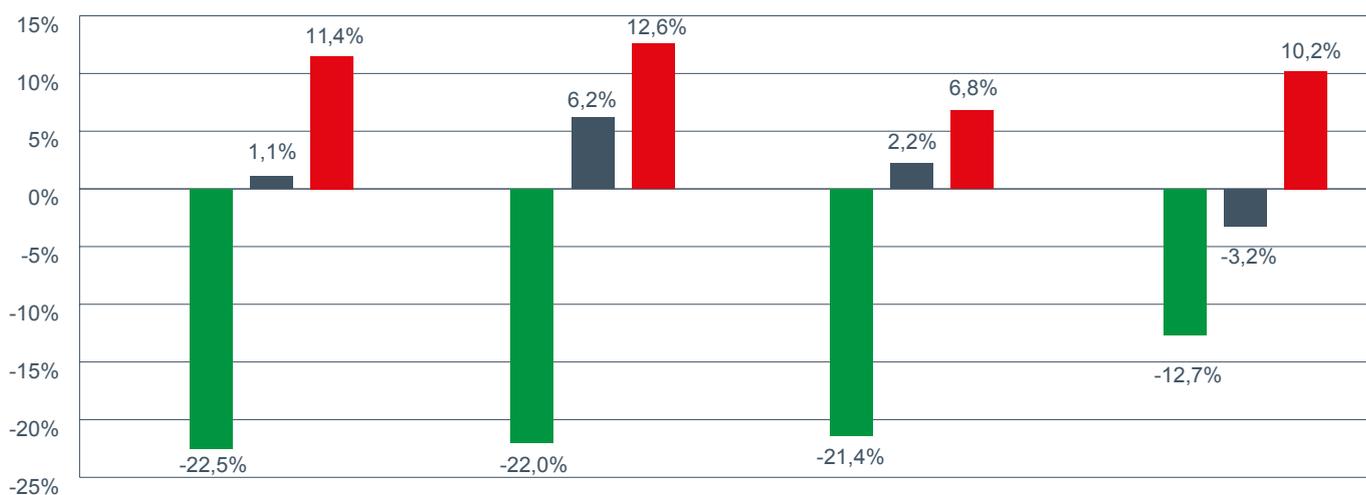
In questo scenario, che per semplicità chiamiamo “con restrizioni prolungate”, il valore dell'export italiano di beni registrerebbe un crollo del 21,2% nel 2020 (superiore di quasi 10 punti percentuali a quello dello scenario base), seguito da una crescita moderata nel 2021 (Fig. 18). Il vero e proprio rimbalzo per le nostre vendite all'estero, con una crescita “a doppia cifra”, si avrebbe quindi non prima del 2022. Rispetto allo scenario di base, in cui l'export è atteso ben oltre i 510 miliardi di euro nel 2023, in questo scenario alternativo le esportazioni italiane si fermerebbero a 470 miliardi, registrando quindi una “perdita” in termini di export pari a 40 miliardi di euro alla fine dell'orizzonte di previsione.

Tutti i settori sperimenterebbero un peggioramento delle proprie prospettive di ripresa (Fig. 19). Tra i più colpiti i beni di investimento, specialmente nei settori della meccanica strumentale e dei mezzi di trasporto, maggiormente penalizzati soprattutto dalla scarsa fiducia di consumatori e imprese. La contrazione delle esportazioni

sarebbe ampia anche per i beni intermedi per cui si prevede, tuttavia, una maggiore reattività rispetto al raggruppamento dei beni di consumo, anch'essi in riduzione di oltre il 20% nel 2020. Questi ultimi sarebbero tra i più lenti a riprendersi, in particolare il settore moda. Come nello scenario base anche in questo scenario alternativo il raggruppamento di agricoltura e alimentari riuscirebbe a contenere in parte la flessione nel 2020, sebbene la diminuzione continuerebbe anche nel 2021 a fronte di una ripartenza più lenta del canale Horeca nei principali mercati di destinazione visto il più lungo periodo in cui le misure contenitive sarebbero in vigore.

A livello di aree geografiche, sarebbe l'export verso i principali mercati avanzati - in Europa occidentale e Nord America - l'America Latina e l'Asia-Pacifico a discostarsi maggiormente dalle previsioni dello scenario di base (Fig. 20). In particolare, le vendite verso Germania, Stati Uniti e Regno Unito, che rappresentavano il 27% del nostro export complessivo nel 2019, accuserebbero il colpo maggiore, con una contrazione prolungata fino al 2021. Altri mercati di sbocco per il nostro export subiranno gli effetti del rallentamento di queste economie con cui sono altamente integrati e, più in generale, del peggiorato contesto economico internazionale previsto

Fig. 19 - Effetti sui settori dell'export italiano di beni in uno scenario "con restrizioni prolungate"
(var. % annua; differenze in punti percentuali rispetto allo scenario base)



	Beni di investimento	Beni intermedi	Beni di consumo	Agricoltura e alimentari
2020	-11,8	-8,3	-9,9	-7,3
2021	-8,2	-6,1	-4,0	-11,1
2022/23	6,5	6,1	3,0	5,3

Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

in questo scenario. Ad esempio le nostre vendite verso Cina e Messico risentirebbero particolarmente del quadro mutato, con una flessione più accentuata rispetto allo scenario base nel 2020 e prolungata fino al 2021. Anche le esportazioni verso alcune geografie asiatiche, ad esempio Hong Kong, Thailandia, Filippine e Indonesia, vedrebbero un calo più marcato rispetto alla base nel 2020 ma un buon rimbalzo già nell'anno successivo. Il peggioramento inciderebbe particolarmente anche su alcune

geografie chiave per l'export italiano nella Ue e nei paesi Csi: nel 2020, ad esempio, Polonia e Russia registrerebbero peggioramenti intorno ai 10 punti percentuali rispetto alla *baseline*. Risulteranno, al contrario, meno penalizzate in questo scenario alternativo alcune economie dell'area Csi, come Bielorussia e Ucraina, e geografie dell'Africa Subsahariana quali Senegal, Ghana e Tanzania.

Fig. 20 - Effetti sui mercati di sbocco dell'export italiano di beni in uno scenario "con restrizioni prolungate", aree e paesi selezionati
(var. % annua; differenze in punti percentuali rispetto allo scenario base)

	2020	diff. con scenario base	2021	diff. con scenario base	2022-23	diff. con scenario base
Totale beni verso il mondo	-21,2	(-9,9)	2,4	(-6,9)	10,6	(+5,4)
Europa avanzata e Nord America	-22,3	(-11,2)	-0,2	(-8,2)	11,8	(+7,1)
Germania 	-22,6	(-10,7)	-1,4	(-10,0)	12,7	(+8,1)
Stati Uniti 	-24,7	(-15,1)	-2,1	(-8,7)	14,3	(+11,4)
Europa emergente e Csi	-17,5	(-9,4)	6,9	(-2,7)	9,2	(+3,0)
Polonia 	-13,6	(-11,3)	6,3	(-0,1)	10,7	(+2,7)
Russia 	-8,7	(-8,8)	12,2	(-1,3)	7,2	(+1,4)
Asia-Pacifico	-22,1	(-11,2)	2,9	(-6,1)	10,2	(+5,2)
Cina 	-21,0	(-13,0)	-6,6	(-11,2)	13,8	(+8,7)
Corea del Sud 	-24,8	(-15,0)	5,4	(-3,0)	10,6	(+6,5)
Medio Oriente e Nord Africa	-14,9	(-4,2)	7,5	(-2,0)	5,1	(-0,5)
Turchia 	-21,8	(-12,1)	12,2	(+3,3)	7,6	(+1,2)
Emirati Arabi Uniti 	-15,7	(-1,1)	8,9	(-4,0)	7,1	(-1,3)
America Latina	-19,7	(-11,5)	-1,7	(-9,2)	10,5	(+7,1)
Brasile 	-18,1	(-10,3)	0,4	(-5,0)	7,2	(+4,3)
Messico 	-22,4	(-16,0)	-11,7	(-18,7)	17,5	(+15,6)
Africa Subsahariana	-14,4	(-5,0)	3,8	(-2,6)	8,1	(+0,3)
Sudafrica 	-17,0	(-8,4)	-3,5	(-2,1)	12,9	(+2,0)
Nigeria 	-20,7	(-0,7)	15,0	(-3,3)	4,2	(-1,4)

Nota: Per il biennio 2022-23 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte: Oxford Economics, SACE.

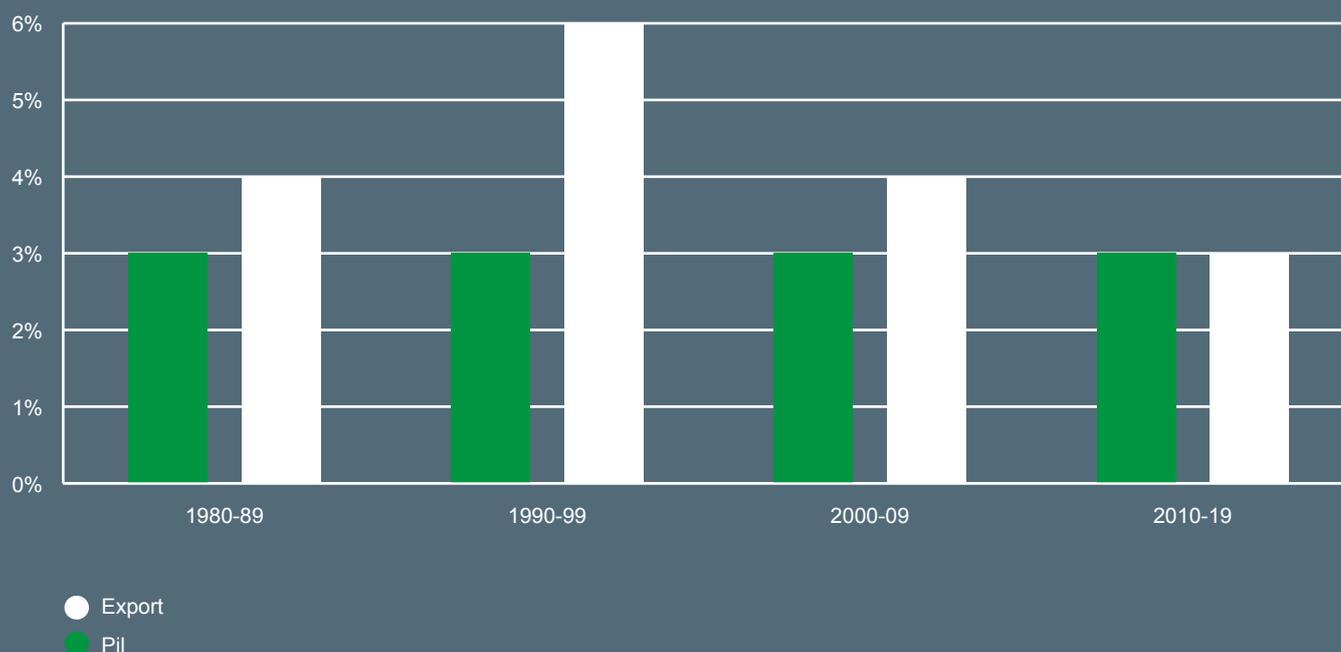
BOX ▶ La globalizzazione è giunta al capolinea?

Negli ultimi decenni la globalizzazione ha fortemente accelerato consentendo una rapida convergenza dei Paesi in via di sviluppo verso livelli di benessere più elevati. Questo è stato possibile grazie alla frammentazione della produzione in diverse aree del globo. I Paesi con un vantaggio comparato in termini di tecnologia o di costi di produzione si specializzano in un singolo prodotto che funge da input per la produzione di un bene finale. In questo modo, invece di creare una catena di produzione che parte dalle materie prime e arriva al bene finale da vendere sul mercato rimanendo nello stesso luogo geografico, le catene di produzione diventano frammentate in tutto il globo e i prodotti, trasformati, acquisiscono valore viaggiando per affrontare le diverse fasi di lavorazione.

Si sviluppano così le Catene Globali del Valore. Il fenomeno ha assunto enorme rilevanza soprattutto negli anni '90 grazie a una serie di contingenze positive, come l'avvento di nuovi strumenti IT, la riduzione dei costi dei trasporti, l'aumento degli accordi di libero scambio e l'integrazione nell'economia globale di grandi mercati come Russia, Cina e India.

Dalla crisi finanziaria del 2008 però, l'integrazione dei mercati e la frammentazione delle Catene del Valore hanno subito un rallentamento. La differenza tra la crescita del commercio internazionale e quella del Pil è costantemente diminuita negli ultimi due decenni.

Pil mondiale e commercio internazionale di beni e servizi (% CAGR; volumi).



Fonte: Oxford Economics.

Circa metà della frenata degli scambi globali è imputabile alla decelerazione delle Catene Globali del Valore⁵¹. Negli anni immediatamente successivi alla crisi, tale decelerazione ha avuto natura per lo più ciclica. Il rallentamento della dinamica del Pil ha necessariamente conseguenze sugli scambi commerciali, a maggior ragione se le aree che hanno subito maggiormente la crisi finanziaria sono quelle che hanno più contribuito all'espansione degli scambi (Area Euro e Stati Uniti)⁵². Peraltro, un calo della crescita del Pil ha notoriamente, nel breve periodo, un impatto maggiore sulle CGV perché riduce più che proporzionalmente lo scambio di beni intermedi⁵³. Le scorte giocano un ruolo fondamentale in questo senso in quanto il loro utilizzo consente, in queste fasi del ciclo economico, continuità di produzione rinviando l'acquisto di input intermedi.

Si ipotizza tuttavia che il persistere di bassi tassi di crescita degli scambi globali, anche a fronte del ritorno della crescita economica, potrebbe indicare un cambiamento strutturale nelle relazioni commerciali tra paesi dopo decenni di intensa integrazione.

Tra il 1970 e il 2010 la quota di scambi globali legati a CGV sul totale è aumentata di 15 punti percentuali. Da allora oscilla intorno al 50%. Non sono al momento ancora chiare le ragioni che potrebbero aver reso questo rallentamento persistente ed è complesso prevedere se questo fenomeno possa dar luogo a un processo di "deglobalizzazione". Recentemente si sta assumendo che le ragioni che spiegano tale rallentamento siano da imputare a un aumento della specializzazione verticale, soprattutto in Cina e Stati Uniti. In Cina in particolare,

la percentuale di importazioni di parti e componenti utilizzate per la produzione di beni finali rispetto al totale dell'export è diminuita dal 60% degli anni '90 fino all'attuale 35%⁵⁴.

Ulteriori fattori che possono contribuire a spiegare il rallentamento delle CGV sono legati al livello di integrazione, ormai molto elevato, raggiunto dalle economie. Alla fine del secolo scorso, il basso grado di integrazione economica ha favorito la delocalizzazione della manifattura. Oggi la parziale convergenza dei salari tra paesi avanzati ed economie in via di sviluppo rende relativamente meno conveniente delocalizzare. Altri elementi potenzialmente importanti sono rappresentati dall'emergere di tensioni protezionistiche e dal rallentamento della ratifica dei nuovi accordi di libero scambio.

Quali vantaggi dalle CGV?

Nonostante la recente battuta d'arresto, le CGV hanno rappresentato un'occasione importante di sviluppo. Una maggiore specializzazione è infatti associata a maggiore efficienza e, di conseguenza, crescita economica. La partecipazione alle CGV consente ad esempio un rapido incremento dei redditi. Mediamente, un aumento della partecipazione alle CGV dell'1% è associato a un aumento più che proporzionale del reddito pro capite di un paese (rispetto allo 0,2% dei normali scambi commerciali di beni finiti) nei successivi 20 anni⁵⁵. La maggiore integrazione facilita infatti lo scambio di conoscenze e tecnologie e le imprese che partecipano alle CGV sono conseguentemente più produttive e, nonostante tendano a utilizzare più capitale che lavoro, creano quindi maggiore occupazione rispetto a imprese aperte al commercio internazionale, ma non inserite in CGV. È peraltro interessante notare che, mediamente, queste aziende sono più inclini ad alimentare l'occupazione femminile⁵⁶. Tutti questi elementi contribuiscono al principale vantaggio delle CGV: la riduzione della povertà nei paesi in via di sviluppo.

⁵¹ Auboin, Marc and Borino, Floriana, *The Falling Elasticity of Global Trade to Economic Activity: Testing the Demand Channel*. No. 7228. CESifo Working Paper, 2018.

⁵² Aslam, Aqib, et al., *The Slowdown in Global Trade: A Symptom of a Weak Recovery?*, IMF Economic Review 66.3, 2018.

⁵³ Altomonte, Carlo, et al., *Global value chains during the great trade collapse: a bullwhip effect?*, Firms in the international economy: Firm heterogeneity meets international business, 2012.

⁵⁴ Constantinescu, Cristina, Mattoo, Aaditya and Ruta, Michele, *The global trade slowdown: cyclical or structural?*, The World Bank Economic Review 34.1, 2020.

⁵⁵ World Development Report 2020.

⁵⁶ Rocha, Nadia, and Deborah Elisabeth Winkler, *Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset*, World Bank Policy Research Working Paper n.9098, 2019.

Dove si colloca l'Italia?

L'Italia è tra i paesi più attivi nel processo di integrazione delle catene del valore, grazie alla sua alta vocazione esportatrice (vedi anche Box "Il supporto alle nostre imprese nelle CGV"). Così come molti paesi, anche l'Italia sta vivendo una fase di rallentamento nello sviluppo delle CGV.

Tra il 2011 e il 2015 (ultimo dato disponibile), la percentuale di valore aggiunto delle esportazioni prodotta all'estero è diminuito dal 25,5% al 22%, pur rimanendo più elevato rispetto al 2005⁵⁷.

Il settore che di gran lunga dipende di più dal valore aggiunto estero è quello della raffinazione di derivati del petrolio (quasi il 70%) in quanto l'Italia è un importatore netto di combustibili fossili. Questo vale, seppur con minore intensità, anche per il settore *automotive* e i beni legati all'elettronica. La meccanica strumentale e la produzione di metalli di base sono invece i settori caratterizzati dalla più elevata percentuale di valore aggiunto prodotto internamente e consumato altrove (entrambi oltre il 60% e in forte crescita rispetto al 2005). Tra i nostri maggiori partner commerciali, oltre Francia e Germania, ci sono sicuramente anche gli Stati Uniti, che rappresentano la prima destinazione dell'export in termini di valore aggiunto prodotto in Italia. Gli Stati Uniti beneficiano infatti dell'export italiano anche in larga misura intermediata dai paesi del centro Europa (Germania e Francia in primis).

Rispetto alla tassonomia dei paesi che partecipano alle CGV elaborata dalla Banca Mondiale, che considera il livello sia di integrazione che di intensità tecnologica, l'Italia si colloca tra i paesi più integrati e coinvolti in attività a elevato livello di innovazione. Il nostro Paese è particolarmente integrato all'interno del continente europeo. Circa il 60% del valore aggiunto prodotto all'estero sul totale delle esportazioni italiane deriva dall'Europa (inclusa la Russia). Circa il 14% proviene da Estremo Oriente e Sud Est Asiatico. Quest'ultima percentuale è in aumento

rispetto al 10% del 2005, in seguito alla continua e progressiva integrazione dell'Asia nell'economia globale.

Sempre secondo la Banca Mondiale, insieme a Germania, Stati Uniti, Francia e Giappone, siamo il Paese al mondo che ha contribuito maggiormente alla crescita delle Catene Globali del Valore tra il 1990 e il 2015: circa 0,6 punti percentuali di crescita sono imputabili ad attività italiana.

Regionalismo e/o Globalismo?

Quando ci si riferisce a un eventuale rallentamento dell'integrazione dei mercati, si fa spesso riferimento alla possibilità che il mondo diventi in qualche modo suddiviso a livello regionale. Va però evidenziato come negli ultimi due decenni l'integrazione globale e quella regionale delle filiere produttive siano cresciute contestualmente (Fig. B), nonostante sia vero che le CGV tendano a essere polarizzate in filiere maggiormente regionalizzate e filiere maggiormente globalizzate. Negli ultimi 20 anni si è infatti assistito a una maggiore integrazione grazie all'adesione di un numero crescente di paesi ad accordi di libero scambio a livello globale (Omc), ma ancor di più sono aumentati gli accordi di libero scambio regionali che hanno, nella maggior parte dei casi, ridotto a zero dazi e barriere alle esportazioni (NAFTA, AFTA e così via). In alcuni casi questi accordi hanno raggiunto livelli di integrazione ancora ulteriori, come ad esempio nell'esperienza dell'Unione europea. L'Europa è anche per questo l'area più regionalizzata (Fig. A⁵⁸).

In media circa il 61% del totale del valore aggiunto prodotto all'estero sul totale delle esportazioni di un paese europeo è prodotto in Europa (Russia inclusa).

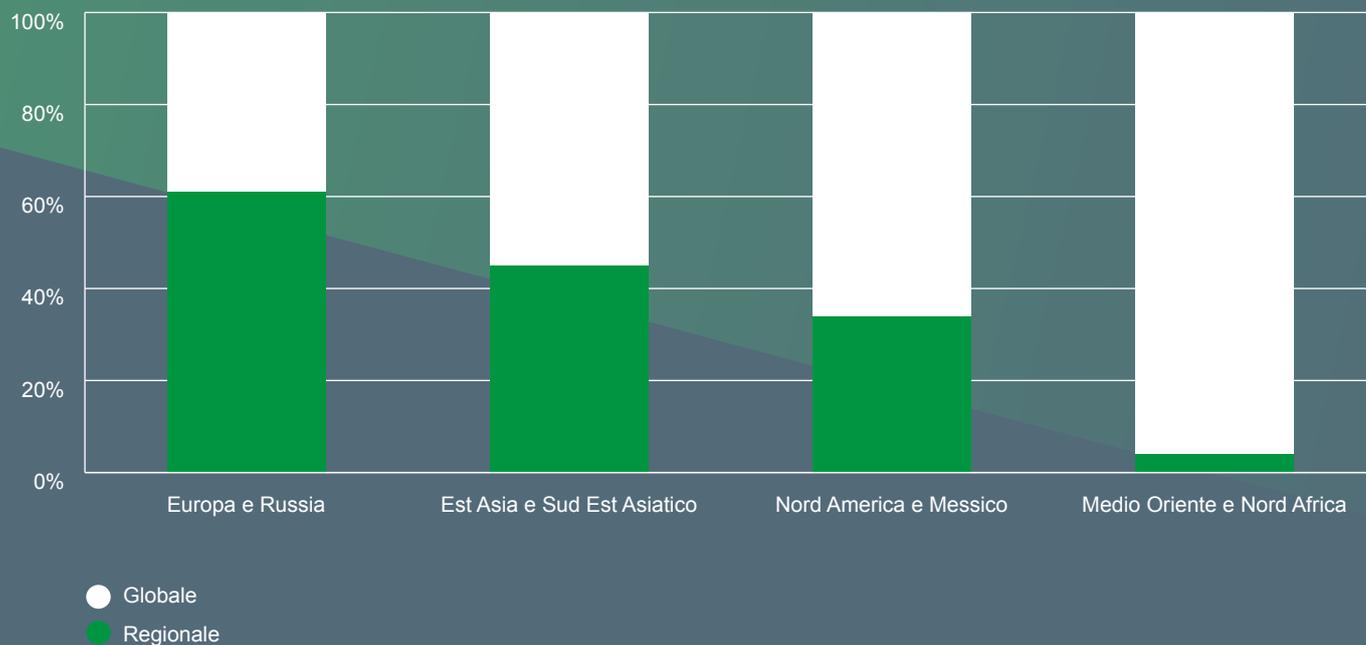
Questo è stato possibile anche grazie alla progressiva integrazione economica con Paesi dell'Est Europa. Si osserva però una lieve riduzione di questa percentuale tra il 2005 e il 2015, dovuta verosimilmente alla crescita del polo manifatturiero asiatico, da cui proviene circa il 15% del valore

⁵⁷ Trade in Value Added: Italy. Dicembre 2018.

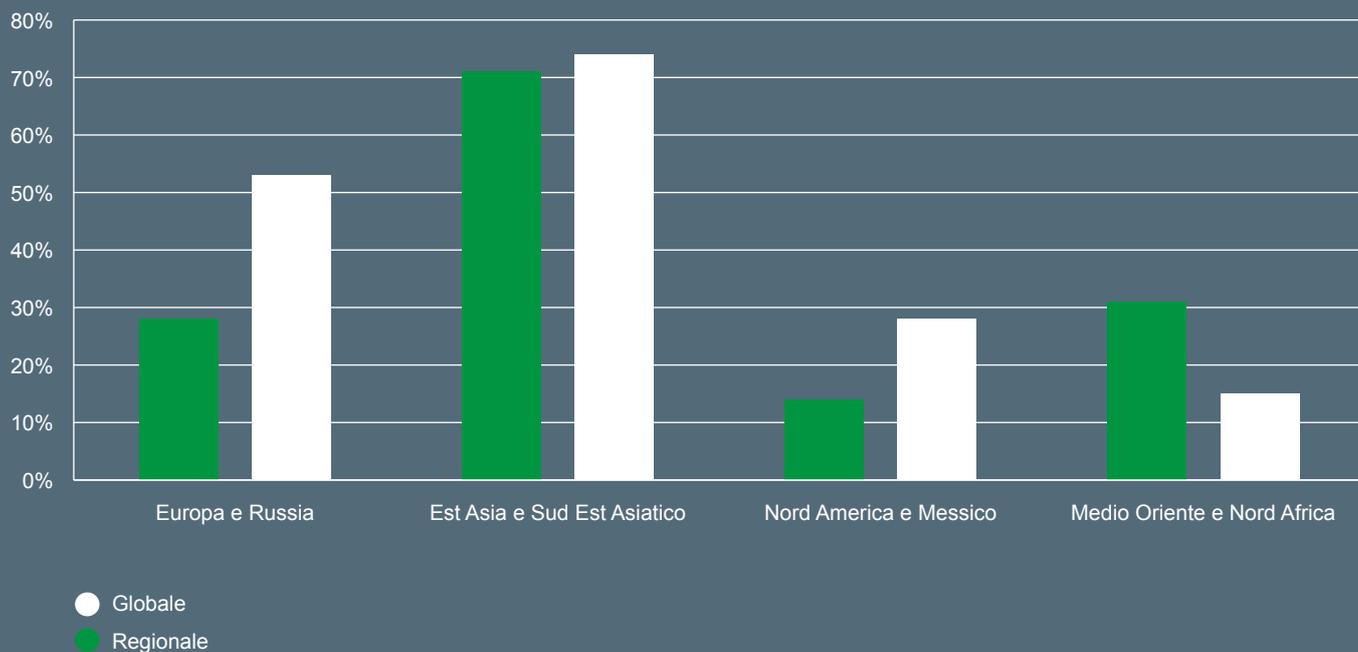
⁵⁸ I calcoli sono effettuati considerando il totale dei 64 Paesi disponibili nel database Ocse.

Valore aggiunto estero delle esportazioni

A - Quota di valore aggiunto estero per regione di provenienza (2015; peso % sul totale)



B - Crescita percentuale 2005-15 a prezzi costanti del valore aggiunto estero per area geografica di provenienza



Fonte: Ocse, Oxford Economics, SACE.

aggiunto estero. La seconda regione maggiormente integrata è proprio l'Asia. Circa il 45% del valore aggiunto estero sul totale delle esportazioni di un paese, in media, è prodotto all'interno della regione. Il peso del valore aggiunto asiatico è aumentato in tutte le altre aree del mondo, in media di circa 6 punti percentuali tra il 2005 e il 2015. L'area meno regionalizzata è invece il Medio-Oriente e Nord Africa, estremamente legata all'Europa.

Covid-19 e CGV

Negli ultimi mesi si è spesso ipotizzato che l'emergenza Covid-19 possa rallentare ulteriormente o addirittura invertire la crescita delle CGV. Da varie parti del mondo si è levata la richiesta di ripensare le politiche industriali per accertarsi di evitare mancanze strutturali nella fornitura di beni definiti come essenziali, privilegiando quindi la sicurezza all'efficienza nell'approvvigionamento (vedi anche Box "Gli Ide optano per #iorestoacasa").

L'esempio che maggiormente evidenzia le ragioni alla base di tali previsioni è lo scambio dei dispositivi medici di protezione per far fronte ai nuovi protocolli sanitari. Nel 2018, circa il 43% del totale delle importazioni globali di visiere, indumenti protettivi, equipaggiamento di protezione di naso e bocca, guanti e occhiali protettivi è attribuibile alla Cina. Questa percentuale sale al 50% per l'Europa e al 48% per gli Stati Uniti⁵⁹. Con riguardo ai soli dispositivi di protezione di naso e bocca (mascherine), questa percentuale in Europa arriva addirittura al 71%. Questi dati riflettono esattamente quanto sopra riportato: l'integrazione economica globale comporta che singoli paesi tendano a iper-specializzarsi e diventare fornitori globali di specifici prodotti. Lo shock Covid-19 ha causato un'impennata nella domanda di dispositivi medici di protezione e causato un temporaneo squilibrio nel mercato che ha reso la produzione dei dispositivi di protezione un comparto strategico non solo a livello economico ma anche geopolitico. Il mercato ha però rapidamente reagito convertendo diverse filiere produttive in molti paesi alla produzione di mascherine.

In Cina in particolare, già a fine marzo 2020, la produzione è aumentata di 12 volte rispetto al periodo precedente l'inizio dell'epidemia. È interessante notare peraltro che, nonostante i timori iniziali di un'interruzione degli scambi commerciali di questi dispositivi dovuta alla necessità

di assicurare adeguata copertura domestica prima che ai partner internazionali, la fornitura di mascherine non si è mai interrotta. Nei mesi successivi allo scoppio dell'epidemia in Cina, le esportazioni cinesi di mascherine sono diminuite in misura minore rispetto alle esportazioni totali. Per contro i prezzi sono lievemente aumentati, come prevedibile. Nonostante questo, sembra crescere la fazione di chi preferirebbe gestire a livello locale la produzione dei beni ritenuti essenziali o strategici. In Italia ad esempio si stima che la sospensione di specifici input per l'attività produttiva particolarmente importanti, ma che contano per solo il 2% del totale degli input, comporterebbe interruzioni e rallentamenti per circa il 70% del sistema economico.

Sono poche le filiere produttive che non dipendono da importazioni dall'estero anche se in piccola parte⁶⁰.

Rinunciare però ai vantaggi delle CGV comporterebbe ricadute negative su efficienza e competitività del sistema produttivo, soprattutto per quanto riguarda le Pmi, particolarmente in difficoltà nel riadattare le proprie forniture a causa dei costi connessi e di una limitata capacità di operare in mercati con diverse regolamentazioni e procedure. Se si vorrà quindi tenere

⁵⁹ Bown, Chad P. *COVID-19: China's Exports Of Medical Supplies Provide A Ray Of Hope*. PIIE, 26 marzo 2020.

⁶⁰ D'Elia, Enrico. *Non solo mascherine: se l'Italia si scopre dipendente dall'estero*, La Voce, 20 maggio 2020.

A close-up photograph of a light blue fabric, possibly a t-shirt, showing the texture and stitching. A large, semi-transparent green diagonal shape is overlaid on the right side of the image, extending from the top left towards the bottom right.

in maggiore considerazione il rischio di interruzione delle filiere produttive internazionali bisognerà necessariamente mettere in conto “perdite” o comunque maggiori costi legati a una più elevata ridondanza negli approvvigionamenti per garantire una maggiore sicurezza degli stessi.

Non è però da escludere che in futuro le aziende possano attribuire maggiore probabilità a eventi che causano l'interruzione delle CGV. Proprio in questo caso potrebbe risultare conveniente diversificare maggiormente le geografie di origine dei beni intermedi in modo da cautelarsi maggiormente, anche a costo di un impatto negativo sui costi. Di altra natura sarebbero invece valutazioni governative che identificano settori di particolare rilevanza strategica che indurrebbero a organizzare filiere produttive locali poco competitive in grado però di garantire una specifica fornitura anche in caso di crisi.

Il mondo SACE in un click

Dietro al successo del Made in Italy nel mondo c'è l'intraprendenza e il coraggio delle nostre imprese, che, con gli strumenti giusti, possono conquistare un ruolo da protagonisti sui mercati esteri. A sostenerle c'è SACE, che affianca all'ampia gamma di prodotti assicurativo-finanziari, un set di strumenti online per affrontare preparati le sfide globali.

Un unico sito per tutte le esigenze: www.sacesimest.it

Attraverso un portale a misura di Pmi, le aziende possono accedere all'offerta digitale: assicurazione del credito - con il nuovo prodotto Export Up, finanziamenti agevolati, valutazione dell'affidabilità dei clienti italiani ed esteri, factoring e recupero crediti.

Education to export

Un programma per avvicinare le Pmi ai mercati esteri e rafforzare la preparazione di quante già vi operano attraverso percorsi formativi digitali e in aula. Scopri il kit più adatto alle tue esigenze.

Base: Come iniziare

Export e internazionalizzazione sono fattori decisivi per espandersi. Inizia subito a pianificare la tua strategia.

Avanzato: Come essere competitivi

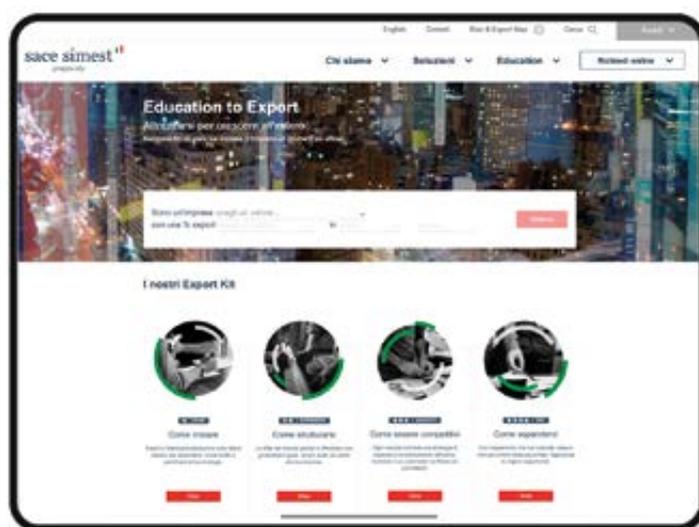
Ogni mercato richiede una strategia di ingresso e consolidamento differente. Aumenta il tuo potenziale nei Paesi più promettenti.

Intermedio: Come strutturarsi

Le sfide dei mercati globali si affrontano con gli strumenti giusti. Scopri quelli più adatti alla tua impresa.

Pro: Come espandersi

Con l'esperienza che hai maturato nessun mercato è fuori dalla tua portata. Aggudicati le migliori opportunità.



Italy Map

La nuova mappa fornisce un quadro sulle esportazioni di regioni e province italiane attraverso indicatori e grafici di facile lettura, con dettagli su settori di punta e paesi di destinazione.

Un primo sguardo alla regione

Dati immediati sull'economia e sulle imprese attive nella regione.

Tool dinamico con dati di export

L'istogramma interattivo, facilissimo da usare, che mostra i dati trimestrali su province, mercati di sbocco e settori.

Grafici

I diagrammi con informazioni immediate sulla composizione settoriale e provinciale delle esportazioni regionali.

Sezione "eventi"

La sezione che mostra i prossimi appuntamenti di SACE nella tua regione.



Risk & Export Map e Schede Paese

Il mappamondo interattivo elaborato da SACE permette di individuare i paesi con le maggiori opportunità per l'export italiano e per conoscere le diverse tipologie di rischio cui si espongono le aziende nell'operare all'estero.

Le schede offrono una carta di identità per 190 paesi, da consultare prima di pianificare strategie d'internazionalizzazione. Ogni scheda riporta gli indicatori di rischio, i dati di export dal 2018 e una fotografia del Paese con dati economici, socio-politici e del sistema bancario. Sono qui inoltre presentati tutti i dati del Rapporto Export 2020 declinati per settore.

Mercato di destinazione

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

Investment Opportunity Index

L'indice che aiuta a indirizzare le strategie di investimento delle aziende italiane, calcolato da una massima opportunità di 100 a un minimo di 0.

Export Opportunity Index

L'indice che misura le opportunità dell'export italiano, calcolato da una massima opportunità di 100 a un minimo di 0.

Indicatori di rischio SACE

Indicatori che mostrano il livello di rischio politico e di credito nel Paese. Sono calcolati da 0 a 100, dove 100 rappresenta il rischio massimo.







APPENDICE

1. Il modello del commercio italiano (Itrade)

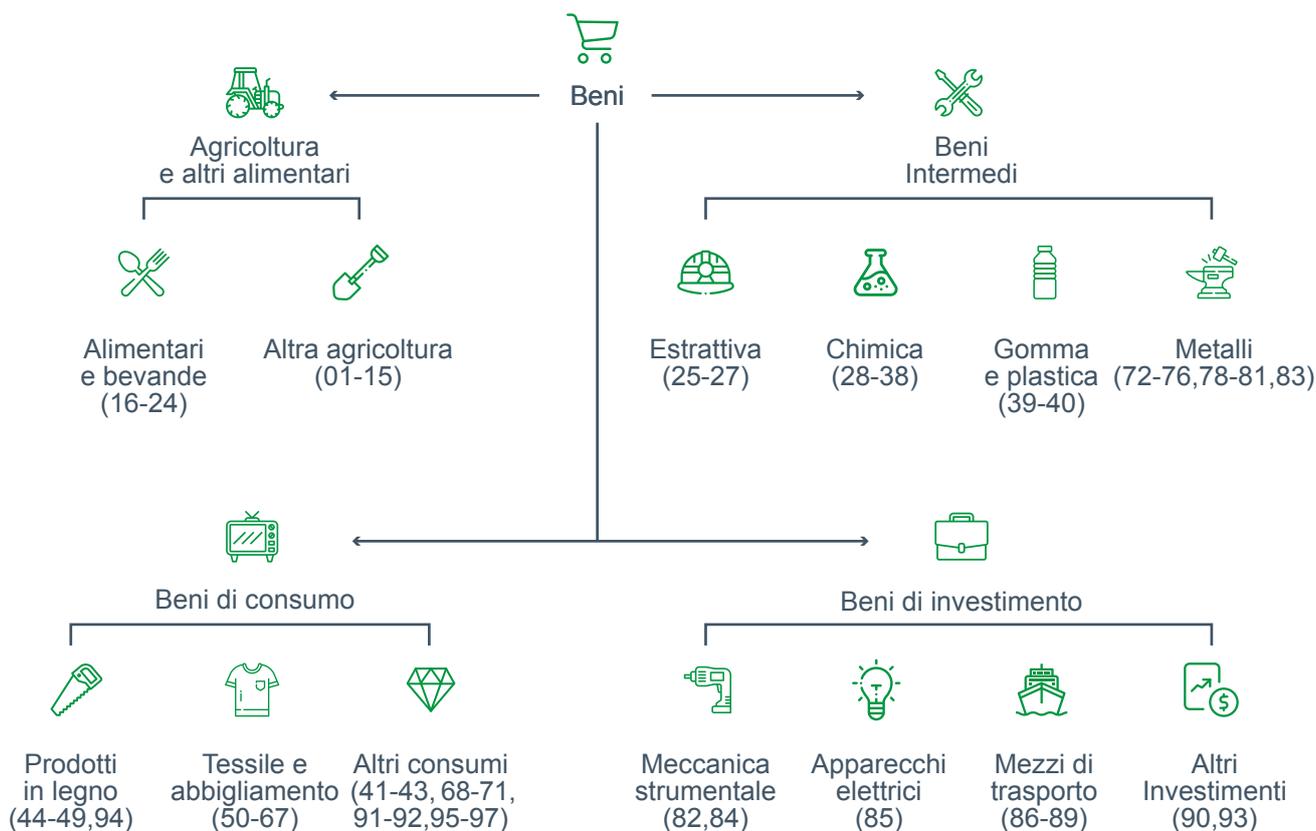
Itrade è un modello bilaterale-settoriale del commercio italiano che permette di esaminare i fattori chiave, nonché le relative dinamiche, che caratterizzano l'andamento delle esportazioni italiane. È basato sul modello di economia globale (Gem) di Oxford Economics (Oe).

Il Gem è un modello macroeconomico trimestrale dove 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 per l'Italia del Gem 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 68 Paesi. 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 la tesi 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 chimica e la gomma e plastica

Diagramma 1 - la struttura del modello*



*In parentesi i codici della classificazione armonizzata per gli aggregati settoriali.



sono delle componenti dei beni intermedi (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.

2. Investment Opportunity Index

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

VARIABILE	ANNO DI RIFERIMENTO	FONTE
Presenza italiana nel Paese	2018	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil <i>nota 1</i>	2010 e 2018	Unctad
Indicatore rischi politici SACE	2020	SACE
Ease of Doing Business <i>nota 2</i>	2020	Banca Mondiale
Prospettive economiche <i>nota 3</i>	2020-2021	Fondo Monetario Internazionale
Bilateral Investment Treaties <i>nota 4</i>	-	Unctad

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

VARIABILE	ANNO DI RIFERIMENTO	FONTE
Financial Secrecy Index <i>nota 5</i>	2019	Tax Justice Network
Pil nominale <i>nota 6</i>	2019	Fondo Monetario Internazionale

Note:

- Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2010 e 2018).
- Le variabili in esame sono:
 - Starting a business;
 - Dealing with construction permits;
 - Protecting minority investors;
 - Enforcing contracts;
 - Resolving insolvency;
 - Profit tax (% of profit).
- Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2020 e il 2021.
- Assegniamo punteggio massimo ai Paesi che hanno in vigore un accordo con l'Italia.
- Al crescere del Financial Secrecy Score cresce la penalizzazione assegnata ai Paesi. La soglia minima, al di sotto della quale non c'è alcuna penalizzazione, è fissata a 63.
- I Paesi con un Pil inferiore a 150 miliardi di dollari in PPP 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.

3. 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	2019	Istat
Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il Paese <i>nota 7</i>	2016-2023	Istat e previsioni Oxford Economics
Concentrazione delle importazioni del Paese <i>nota 8</i>	2019	International Trade Centre
Quota dell'Italia sull'import del Paese <i>nota 9</i>	Ultimo disponibile per il Paese	Un Comtrade

Note:

7. Il tasso di crescita medio dell'export italiano considerato è:

- i) Fino al 2023 per le destinazioni di cui SACE dispone di previsioni (68 Paesi, inclusi nel Rapporto Export);
- ii) Fino al 2019 per i restanti Paesi.

8. La variabile in esame è il Concentration of supplying countries (dato sull'import) dell'International Trade Centre (basato su dati Un Comtrade).

9. 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.

Art direction & graphic design:

Superhumans

superhumans.it



OXFORD
ECONOMICS

Un sentito ringraziamento a David Schockenhoff e Padmasai Varanasi che hanno collaborato con SACE nello sviluppo delle previsioni per questa pubblicazione. Si ringraziano inoltre Nicola Nobile, Riccardo Canini ed Emilio Rossi per il continuo supporto e la cooperazione duratura instaurata tra SACE e Oxford Economics.

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 1 settembre 2020.

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



sace 

gruppo cdp

Numero Verde 800.020.030
info@sacesimest.it
www.sacesimest.it

