

**Piccole, medie
e più competitive:
le PMI italiane
alla prova dell'export
tra transizione
sostenibile e digitale**





Indice

Executive Summary	02
Capitolo 1. L'importanza delle PMI nel tessuto produttivo italiano	04
1.1. PMI: perché crederci	04
1.2. Le PMI italiane tra condizioni finanziarie più restrittive e rallentamento dell'economia	04
Capitolo 2. Il ruolo strategico delle PMI per l'export italiano	08
2.1. Il primato delle PMI italiane in Europa	08
2.2. L' <i>identikit</i> delle PMI esportatrici	11
2.3. Meccanica strumentale, prodotti in metallo e alimentari e bevande sono i principali settori di export delle PMI italiane	14
2.4. Dove va l'export italiano delle PMI esportatrici?	16
Capitolo 3. Sostenibilità e digitalizzazione: le rivoluzioni di oggi per il futuro di domani	20
3.1. La Sostenibile leggerezza dell'essere...PMI	20
3.2. Duplice transizione: <i>push factor</i> per l'export delle PMI	22
Appendice	25



Piccole, medie e più competitive: le PMI italiane alla prova dell'export tra transizione sostenibile e digitale

Executive Summary

- Al centro delle catene globali del valore e dei numerosi distretti industriali, elemento fondamentale della diffusione e affermazione del *Made in Italy* nel mondo, con un ruolo di “connettore sociale” e - non da ultimo - di attore chiave nei processi di transizione verso un mondo più sostenibile, digitale e interdipendente, **le piccole e medie imprese (PMI) italiane offrono da sempre un contributo rilevante per lo sviluppo economico, tecnologico e sociale del Paese.**
- Le PMI rappresentano, infatti, la spina dorsale dell'economia italiana; con un giro di affari di oltre 1.000 miliardi di euro, generano quasi il 40% del valore aggiunto nazionale e impiegano un terzo di tutti gli occupati.
- Nonostante alcuni segnali di attenzione emersi nel corso del primo trimestre 2023, le PMI italiane possono contare su **una struttura finanziaria rafforzatasi negli ultimi anni** e su **livelli di debito relativamente contenuti**, che permettono loro di mitigare, almeno in parte, l'esposizione agli effetti avversi legati al peggioramento delle condizioni creditizie.
- Il dinamismo del tessuto produttivo delle PMI, testimoniato dal **forte incremento di produttività del lavoro** registrato nel decennio 2010-2019 (circa +7%) e che ha raggiunto livelli superiori a quello di Germania e Spagna (oltre 50.000 euro rispetto a una media di circa 49.000 euro nel 2019), si è riflesso anche in **un miglioramento della competitività sui mercati internazionali.**
- Le PMI esportatrici italiane sono particolarmente rilevanti per l'economia: **il 57% di tutte le piccole imprese manifatturiere e oltre il 90% delle medie esporta.** Inoltre, esse mostrano una spiccata propensione all'export con oltre un terzo di tutto il fatturato realizzato all'estero, dato superiore a quello dei principali *peer* europei (Germania, Francia e Spagna).
- Le PMI italiane nel 2021 hanno esportato 219 miliardi di euro, pari al **46% dell'export complessivo**, con una **crescita** media annua del **2,7% tra il 2017 e il 2021** e segnando un pieno recupero post-pandemico. La buona dinamica dell'export delle PMI è attribuibile principalmente alla componente delle medie imprese che, pur essendo meno numerose delle piccole, hanno esportato di più, registrando una performance migliore anche dell'intero export italiano.
- Le imprese di dimensione più ridotta che esportano valori contenuti se non nulli hanno comunque un **impatto “indiretto” sull'export totale**: esse sono infatti spesso funzionali alle vendite all'estero delle medie e delle grandi imprese, data la loro forte integrazione nell'ambito delle filiere domestiche attraverso le reti di fornitura. A testimonianza di questo, in Italia **il 45% del Valore Aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni è indiretto**, cioè realizzato da imprese nazionali diverse da quella che esporta.
- Secondo le stime al 2023 realizzate da SACE sulle vendite oltreconfine di beni, le **esportazioni delle PMI italiane** sono attese **crescere quest'anno del 6,2%**, del **4% nel 2024** e del **3,2%**, in media, **nel biennio successivo (2025-2026)**, quando supereranno i 300 miliardi di euro. Tale dinamica sarà ancora attribuibile prevalentemente alle medie imprese, il cui export crescerà a un ritmo superiore a quello complessivo (+7,3% nel 2023 e +5% nel 2024). Le piccole imprese, invece, tendono a scontare ostacoli maggiori nell'accesso ai mercati esteri e mostrano un potenziale in parte inespresso.



- **Quasi 7 PMI esportatrici su 10 sono attive nella manifattura** (circa 35mila imprese di cui 26mila piccole) e **l'80% del valore esportato dalle PMI deriva dalla manifattura**, con più della metà dell'export manifatturiero generato da tre settori: meccanica strumentale (38,8 miliardi di euro nel 2021), prodotti in metallo (31,8 miliardi di euro) e alimentari e bevande (19,3 miliardi di euro).
- Con riferimento ai mercati di destinazione, a guidare la crescita dell'export delle PMI italiane nel 2023 sarà **l'Oriente: Medio Oriente, Asia orientale e centrale** sono le aree per cui si prevedono infatti i maggiori incrementi, a fronte di tassi inferiori per l'Europa e per l'America settentrionale, che rimangono comunque i principali mercati di destinazione. Nel 2024 sarà il turno di Africa Subsahariana, America centro-meridionale e America settentrionale.
- **Transizione sostenibile e rivoluzione digitale** sono i due fenomeni che stanno caratterizzando in modo sempre più nitido e marcato l'attività di impresa. Nel 2022, **oltre il 60% delle medie imprese manifatturiere** (e quasi il 40% delle piccole) **ha infatti intrapreso "azioni di sostenibilità"**, mostrando un'attenzione crescente per questi temi.
- La cosiddetta "Duplice Transizione" ("*Twin Transition*") aumenta la propensione all'export delle PMI: **il numero delle imprese che investe in green e digitale e che esporta è di 20 punti percentuali superiore a quello delle imprese che esportano non facendo alcuna transizione**. E se per le medie imprese la Duplice Transizione sortisce un effetto positivo ma senza un significativo differenziale rispetto all'investire in solo una delle due transizioni – scontando già di per sé un effetto apertura internazionale legato alle economie di scala – per quelle piccole il beneficio derivante dal realizzarle congiuntamente è nettamente superiore.
- Abbracciare la Duplice Transizione *green* e digitale porta le PMI a essere più resilienti, lungimiranti e consapevoli, ma soprattutto **più produttive e competitive** non solo in ambito nazionale ma anche internazionale.
- Per incentivare questo processo, è necessario che le PMI siano supportate in tutti gli aspetti da loro riscontrati come più critici, come ad esempio le **barriere culturali** nel caso della rivoluzione digitale oppure **quelle economiche** nell'ambito della transizione *green*. Allo stesso tempo, è importante affiancarle nell'**adottare approcci gestionali adeguati**, che prevedano anche la disponibilità di informazioni e dati sulle emissioni carboniche, in un contesto in cui la reportistica ambientale non è ancora del tutto standardizzata.
- Occorre inoltre porre l'accento su una **formazione ad hoc** per le imprese e su un supporto in termini di comprensione e adesione alla **regolamentazione e gestione amministrativa**. Senza dimenticare che le imprese di minori dimensioni si devono confrontare con barriere all'esportazione maggiori, tra cui un più elevato costo burocratico, informativo e finanziario per l'accesso ai mercati esteri, soprattutto quelli più lontani e meno presidiati.
- In questo senso, per una logica di maggiore efficienza e sfruttando l'approccio di filiera, puntare sul sostegno alle medie e grandi imprese comporterebbe benefici anche a quelle di dimensioni più ridotte, generando un loro **rafforzamento operativo** – che non necessariamente implica come obiettivo solo quello della crescita dimensionale – e potenziando nel complesso la loro competitività sul piano domestico e sui mercati esteri.
- In considerazione della loro importanza oggi, e soprattutto domani, è quindi necessario conoscere e comprendere le caratteristiche che contraddistinguono le piccole e medie imprese italiane, al fine di valorizzare al meglio le loro qualità e aiutarle a cogliere le **opportunità di sviluppo e crescita** nel panorama nazionale e internazionale.

Capitolo 1. L'importanza delle PMI nel tessuto produttivo italiano

1.1. PMI: perché crederci

Le piccole e medie imprese (PMI) rappresentano la spina dorsale dei sistemi produttivi. La loro **importanza** può essere letta sotto diversi punti di vista: i) **economico**, come motore delle catene di approvvigionamento e distribuzione dei principali settori; ii) **tecnologico**, quale propulsore di innovazione, anche di carattere più informale, grazie alla capacità intrinseca di adattarsi ai cambiamenti più rapidamente rispetto alle grandi imprese e, infine, iii) **sociale**, come promotrici di inclusione e sviluppo direttamente sul territorio e di una maggiore parità di genere.

Le PMI sono **fortemente interconnesse** con le reti esterne per poter accedere a risorse strategiche (come conoscenza, tecnologia, finanza o competenze) e per innovare e crescere. I *network* sono anche una fonte di **resilienza e sostenibilità** e possono assumere forme diverse che vanno oltre le relazioni acquirente-fornitore, riflettendo i collegamenti che le PMI sviluppano con il loro ecosistema attraverso scambi di prodotti, servizi, beni o attraverso forme di **innovazione e collaborazione** aperte. Tali *network* comprendono, quindi, reti di produzione, reti di conoscenza e innovazione (che coinvolgono università e fornitori di servizi alle imprese ad alta intensità di conoscenza) e partenariati strategici. I distretti sono spesso necessari per creare vantaggi di prossimità e di agglomerazione; mentre le piattaforme e le tecnologie digitali sono fondamentali per il trasferimento delle conoscenze e i c.d. *network effect*¹.

Tutti questi aspetti sono particolarmente evidenti nel tessuto economico italiano, in cui **le oltre 200mila PMI**, pur costituendo solo il 5% circa del totale delle imprese, **impiegano quasi 5,4 milioni di persone** (un terzo degli occupati), **con un giro d'affari superiore a 1.000 miliardi di euro e un Valore Aggiunto generato vicino al 40% del totale**². Al centro delle catene del valore e dei numerosi ed efficienti distretti industriali, elemento fondamentale del *Made in Italy* anche nel mondo, connettore sociale e non da ultimo attore nei processi di transizione verso un mondo più sostenibile, digitalizzato e interdipendente: queste e non solo queste sono le caratteristiche delle PMI italiane che da sempre svolgono un ruolo importante per lo sviluppo economico, tecnologico e sociale del Paese.

1.2. Le PMI italiane tra condizioni finanziarie più restrittive e rallentamento dell'economia

Nel corso dell'ultimo triennio, i Paesi dell'Area dell'euro – ma non solo – sono stati esposti a tre *shock* di portata straordinaria, quali l'emergenza pandemica, l'inizio del conflitto russo-ucraino con la conseguente crisi energetica, e il ritorno dell'inflazione sostenuta. L'economia italiana ha reagito prontamente, sostenuta dal quadro fiscale e normativo a sostegno di famiglie e imprese, recuperando pienamente la "perdita" del PIL dovuta alla crisi sanitaria. Tra gli elementi di resilienza figura anche la buona tenuta del sistema delle PMI. Nell'attuale fase congiunturale, caratterizzata da condizioni creditizie più stringenti, determinate dall'orientamento restrittivo della Banca Centrale Europea (BCE) in risposta alle forti pressioni inflative, **è proprio la struttura finanziaria delle PMI italiane a rappresentare uno dei fattori per fronteggiare il repentino aumento dei costi di finanziamento e le difficoltà di accesso al credito, in un contesto peraltro di deterioramento delle prospettive macroeconomiche.**

Secondo i risultati delle indagini qualitative presso gli intermediari³, si osservano, da un lato, **un irrigidimento delle politiche di offerta da parte delle banche italiane** (spiegato prevalentemente da una maggiore percezione del rischio, cui si associa una minore tolleranza) e, dall'altro, **minori richieste della clientela** (come riflesso dell'aumento del livello generale dei tassi di interesse e del calo degli investimenti e quindi delle esigenze di finanziamento). L'inasprimento delle condizioni di offerta e domanda del credito bancario è sintetizzato dall'andamento dei prestiti alle società non finanziarie (Fig. 1). Nonostante si possa

¹ Fonte: OCSE, "SME and Entrepreneurship Outlook 2023", giugno 2023.

² Fonte: Istat, "Risultati economici delle imprese, 2020". Per PMI si intendono le imprese con un numero di addetti compreso tra 10 e 249.

³ L'indagine sul credito bancario (*Bank Lending Survey*) condotta dalla Banca d'Italia, rivolta ai responsabili delle politiche del credito delle principali banche italiane, consente di evidenziare in maniera distinta, da un lato, i fattori che influenzano l'offerta di credito nonché i termini e le condizioni praticate alla clientela e, dall'altro, l'andamento della domanda di credito con le relative determinanti.

escludere, al momento, uno scenario di "credit crunch", i dati hanno evidenziato un'inversione di tendenza a partire dallo scorso dicembre, con una flessione che si è intensificata nel corso del primo semestre del 2023, arrivando a segnare -3,2% tendenziale a giugno 2023: una dinamica negativa che proseguirà anche nei mesi successivi per effetto sia della nuova stretta della BCE sia dei ritardi di trasmissione della politica monetaria. **La contrazione dei prestiti sta interessando però prevalentemente le imprese più rischiose e in particolare quelle micro**, mentre la flessione tra le aziende grandi è attribuibile al rimborso di prestiti da parte di pochi prenditori⁴. Al contempo, il tasso medio di interesse sui nuovi prestiti alle società non finanziarie è aumentato rapidamente e in misura considerevole, toccando il 5% a giugno con un incremento di quasi 400 punti base rispetto a luglio 2022 (mese del primo rialzo da parte della BCE, dopo un decennio), in linea con i principali peer europei – Germania, Francia e Spagna (Fig. 2). I rialzi maggiori hanno riguardato i finanziamenti con scadenze più brevi e quelli a tasso variabile, che rappresentano generalmente una quota marginale⁵ e sono tendenzialmente più diffusi tra le grandi imprese.

La struttura finanziaria delle PMI italiane – caratterizzata prevalentemente da **finanziamenti a medio e lungo termine** e dall'**elevata consistenza di depositi bancari** – le espone invece in misura minore ai rischi di **rollover** nel breve periodo e **fa sì che esse stiano risentendo meno intensamente, in termini relativi, dell'irrigidimento delle condizioni creditizie**; nel confronto storico, il costo del debito per le PMI, seppur in aumento, risulta peraltro ancora largamente inferiore a quello registrato nel 2008 all'apice della crisi finanziaria globale e nel 2013 all'indomani della crisi dei debiti sovrani⁶.

Figura 1 – Prestiti bancari alle imprese (asse sin) e crediti deteriorati (asse dx) in Italia (var. % annua e % prestiti su dati mensili), gennaio 2019 – giugno 2023

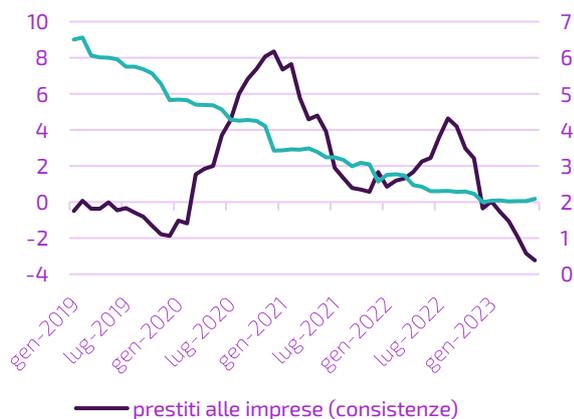
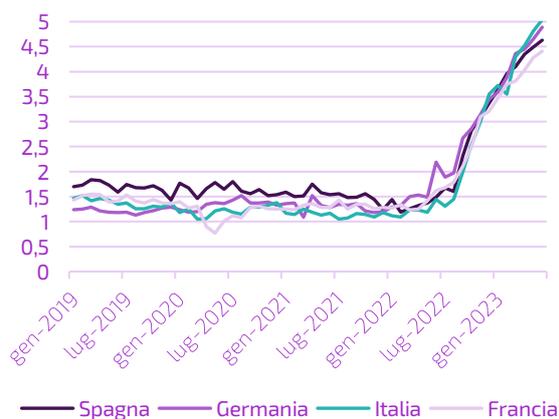


Figura 2 – Tassi di interesse sui nuovi prestiti alle imprese: confronto tra l'Italia e i peer europei (dati mensili, %), gennaio 2019 – giugno 2023



Nota: I prestiti alle imprese sono corretti per le cartolarizzazioni e le altre cessioni.

Fonte: Banca d'Italia; Banca Centrale Europea, 2023.

I rischi connessi con il rallentamento ciclico e l'impatto del rialzo dei tassi di interesse sono mitigati anche da un livello storicamente contenuto della leva finanziaria delle imprese italiane, definita come il rapporto tra i debiti finanziari e la loro somma con il patrimonio netto valutato ai prezzi di mercato. Tuttavia, secondo Banca d'Italia, negli ultimi anni l'andamento è stato differenziato tra classi dimensionali di impresa, risultando in crescita per quelle più grandi, mentre **per le aziende più piccole si è registrato un maggiore rafforzamento patrimoniale**⁷. Nel complesso, i debiti finanziari delle imprese italiane misurati in

⁴ Fonte: Banca d'Italia, "Rapporto sulla Stabilità Finanziaria n.1", aprile 2023 e "Bollettino Economico n. 3", luglio 2023.

⁵ Circa l'80% dei finanziamenti alle imprese è di medio e lungo termine; circa il 6% dei prestiti è a tasso variabile.

⁶ Secondo le stime di Cerved, per le PMI il costo apparente del debito (definito come rapporto tra oneri e debiti finanziari) è aumentato per la prima volta nel 2022 dopo circa un decennio, al 3,4%, ma è ancora lontano dai livelli raggiunti nel 2008 (6,8%) e 2013 (4,8%).

⁷ Risultati in linea per le medie imprese con quelli riportati in Mediobanca, "Le medie imprese industriali italiane, 2012-2021", luglio 2023.

rapporto al PIL nominale sono risultati in flessione nel 2022 e nel corso del primo trimestre del 2023, scendendo al 67%, restando ben al di sotto della media dell'Eurozona (102,3%)⁸.

Non sorprende quindi come, in questo contesto, **la qualità del credito bancario permanga su livelli alti nel confronto storico** (Fig. 1). Sulla base delle informazioni a oggi disponibili, nel primo semestre del 2023 l'incidenza dei crediti deteriorati sul totale dei prestiti concessi rimane, infatti, stabile attorno al 2%, in linea con il dato dello scorso anno; anche il tasso di deterioramento – che rappresenta un indicatore di flusso cruciale della dinamica di rischiosità della clientela – continua a oscillare attorno all'1% nei primi tre mesi dell'anno per il totale dell'economia e poco sotto al 2% per le imprese⁹. Secondo elaborazioni di Cerved¹⁰, in particolare, nel 2022 il tasso di deterioramento è stato pari all'1,4% per le piccole imprese e all'1,2% per le medie, ma è stimato in aumento nel corso del 2023, rispettivamente a 2,9% e 3,3%. In questa direzione, si evidenziano **alcuni segnali preliminari di attenzione nei primi tre mesi dell'anno e che fanno riferimento all'aumento dell'incidenza del flusso di prestiti totali che presenta ritardi di pagamento, anche se non tali da richiedere una classificazione dei prestiti stessi come deteriorati**.

Un altro indicatore utile per valutare lo stato di salute dell'economia nazionale, in grado di anticipare importanti sviluppi del ciclo economico, riguarda le abitudini di pagamento delle imprese italiane nei confronti dei fornitori, monitorate sempre da Cerved¹¹. Se **nel 2022 i giorni di pagamento delle PMI erano risultati in diminuzione rispetto all'anno precedente, trainati dalla riduzione dei termini concordati, nel primo trimestre del 2023 si osserva invece una lieve inversione di tendenza** caratterizzata da un allungamento dei giorni di pagamento, imputabile all'irrigidimento delle scadenze in fattura a cui segue un aumento dei ritardi. Nonostante ciò, **le aziende di più piccola dimensione risultano essere in generale più virtuose nei pagamenti (che riflette anche il loro minor potere contrattuale), mentre al crescere della dimensione aziendale la percentuale dei pagatori puntuali diminuisce**: in particolare, in base agli ultimi dati disponibili, il 42,7% delle PMI risulta puntuale nei pagamenti contro il 12,5% delle grandi aziende; parimenti, il 54,1% delle PMI paga con ritardo entro 60 giorni contro l'84,1% delle grandi. Per quanto riguarda i mancati pagamenti, calcolati come valore delle partite non saldate su quelle in scadenza o scadute, per le PMI sono risultati in aumento nel 2022, seppur su livelli ancora inferiori rispetto a quelli registrati nel 2019 e nel 2020; dinamica che è proseguita anche nei primi tre mesi dell'anno.

Queste considerazioni si riflettono anche sulla dinamica delle insolvenze. Nel 2022 i fallimenti registrati dalle imprese italiane sono risultati in flessione del 20% rispetto all'anno precedente, rimanendo ancora al di sotto del livello "normale" (-35% sul 2019), grazie a una crescita del PIL superiore alle attese in un contesto fiscale e normativo che ha sostenuto le aziende con interventi volti a calmierare gli effetti della duplice crisi pandemica ed energetica. **Per il solo perimetro delle PMI** considerato da Cerved, **il calo delle insolvenze è stato ancora più marcato e pari al 34,7% annuo** (-62,5% sul 2019). **Questa tendenza è tuttavia destinata "fisiologicamente" a invertirsi**, come peraltro è stato già osservato lo scorso anno in Francia e Spagna, e in parte anche in Germania. Sebbene nel primo semestre dell'anno le insolvenze totali in Italia siano ancora in diminuzione (-2,4% rispetto allo stesso periodo del 2022, rilevato da Istat), è altresì plausibile attendersi un progressivo ritorno alla crescita nel secondo semestre e nel 2024 – per quanto verso livelli ancora lontani da quelli pre-crisi – e che sarà trainata *inter alia* dall'uscita delle c.d. imprese "zombie" e dal graduale venir meno delle misure di sostegno fiscale, in uno scenario di rallentamento della crescita economica.

⁸ Fonte: Banca d'Italia, "Bollettino Economico n. 3", luglio 2023.

⁹ La classificazione dei crediti deteriorati adottata dalla Banca d'Italia comprende le sofferenze, le inadempienze probabili e le esposizioni scadute o sconfinanti deteriorate (eccedenti i limiti da oltre 90 giorni) e riflette diversi gradi di rischiosità del credito. Il tasso di deterioramento indica la quota di prestiti che in un dato periodo ha registrato un peggioramento della qualità rispetto al totale dei prestiti.

¹⁰ Fonte: Cerved e Confindustria, "Rapporto regionale PMI 2023", luglio 2023. Cerved definisce le PMI come le imprese con un numero di occupati pari tra 10 e 249 e un livello di fatturato tra i 2 e i 50 milioni di euro. Secondo le sue stime, basate sui bilanci disponibili, la grande maggioranza delle PMI opera nel settore dei servizi (53,9%); il secondo settore in termini di numerosità di piccole e medie imprese è l'industria (27,8%), seguito poi dalle costruzioni (14,6%), da utility ed energia (2,1%) e dall'agricoltura (1,6%), che presentano percentuali decisamente più ridotte. A livello territoriale, circa il 60% delle PMI si colloca nel Nord Italia, mentre risultano equamente distribuite tra il Centro e il Mezzogiorno (20% ciascuno).

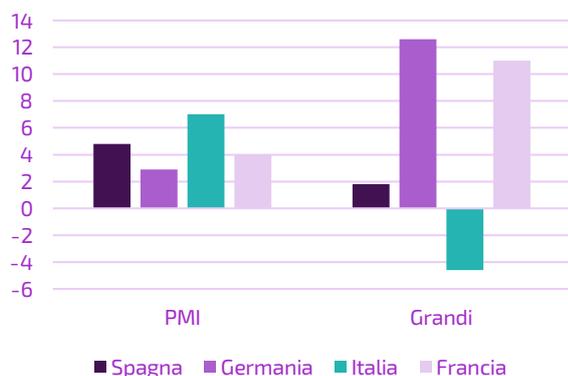
¹¹ Fonte: Cerved, "Le abitudini di pagamento delle imprese italiane", luglio 2023.

Il quadro che ne emerge appare quindi complessivamente positivo per le PMI italiane, potendo contare su una rafforzata struttura finanziaria e un contenuto livello di debito, che mitiga – ma di certo non annulla – l'esposizione agli effetti avversi legati al peggioramento delle condizioni creditizie. Al contempo, non bisogna però sottovalutare i segnali di attenzione derivanti dalle abitudini di pagamento (sia relative allo stock di fatture, sia ai presiti bancari) emersi nel corso del primo trimestre del 2023, per quanto al momento siano da ritenere più circoscritti a singole imprese e ad alcuni settori.

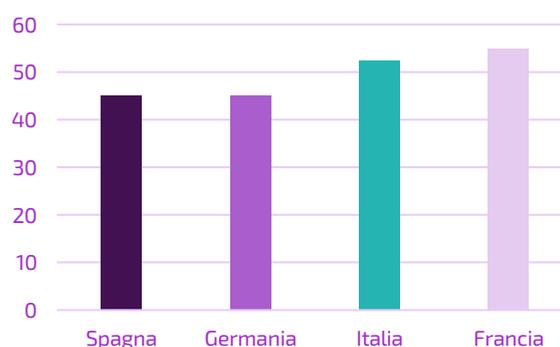
Anche sul fronte internazionale, le PMI italiane potranno gestire le sfide poste da uno scenario macroeconomico caratterizzato dal rallentamento del PIL mondiale e degli scambi globali di beni, in un contesto di persistente incertezza legata alle elevate tensioni geopolitiche e commerciali¹². **Il dinamismo del sistema produttivo delle piccole e medie imprese italiane** – testimoniato dal forte incremento di produttività registrato nel decennio 2010-2019 (circa +7%; Fig. 3 A) e che ha raggiunto livelli superiori a quello di Germania e Spagna (oltre i 50.000 euro rispetto a una media di 49.000 euro nel 2019; Fig. 3 B) – **si è riflesso anche in un miglioramento della competitività sui mercati esteri**¹³; peraltro, il peso delle esportazioni delle PMI italiane è largamente superiore a quello dei *peer* europei (Cfr. Cap. 2).

Figura 3 – Produttività del lavoro: confronto tra l'Italia e i *peer* europei

A. PMI vs. Grandi Imprese (var. %), 2010-2019



B. Focus sulle PMI (migliaia di euro per addetto), 2019



Nota: La produttività del lavoro è definita come Valore Aggiunto per addetto in migliaia di euro.

Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su dati Eurostat, 2023.

Inoltre, la spinta propulsiva derivante dall'integrazione nei mercati internazionali ha indotto le PMI a spostarsi verso settori più innovativi; in questo ambito, tuttavia, sarà fondamentale accelerare gli investimenti, sfruttando anche le opportunità derivanti dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) del Governo italiano e dalle relative riforme strutturali, per sostenere la trasformazione digitale e la transizione *green* (Cfr. Cap. 3).

¹² Secondo un recente scenario base – ossia a maggiore probabilità di accadimento – la crescita del PIL mondiale è stimata in media attorno al 2,2% nel biennio 2023-2024, in flessione rispetto al 3,1% registrato nel 2022. Anche il volume del commercio internazionale di beni è stimato in calo quest'anno (-1,4%) e in lieve recupero nel 2024 (+2,5%).
Fonte: Oxford Economics, "World Economics Prospects Monthly", luglio 2023.

¹³ Fonte: Banca d'Italia, F. Balassone, "PMI Award 2022 – Le strade dell'eccellenza", luglio 2022.

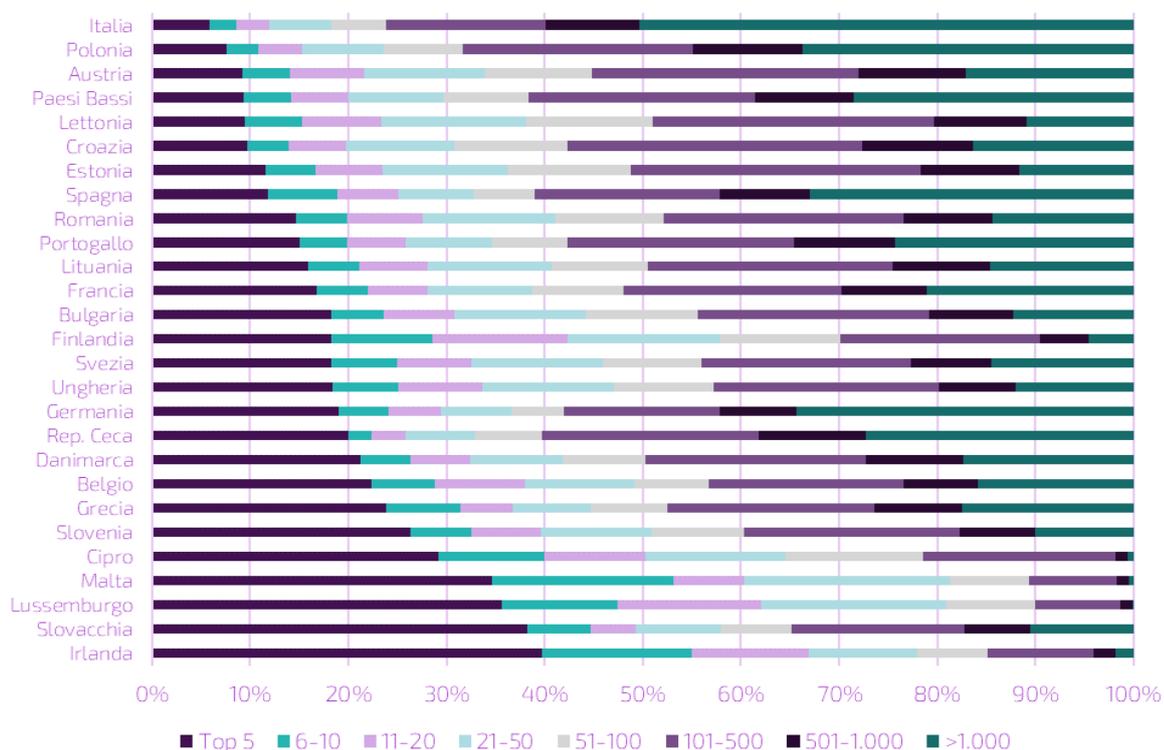
Capitolo 2 – Il ruolo strategico delle PMI per l'export italiano

2.1. Il primato delle PMI italiane in Europa

Nell'ultimo decennio l'export ha sostenuto in misura significativa lo sviluppo dell'economia italiana: nel periodo 2010-2022, il contributo delle esportazioni di beni e servizi alla crescita del PIL, in termini reali, è stato infatti pari a 9,9 punti percentuali, più che compensando, insieme agli investimenti fissi lordi (+2,2 p.p.), gli apporti negativi di consumi privati, spesa pubblica e importazioni (-9,4 p.p.). Considerato il ruolo di primaria importanza delle PMI nella struttura produttiva italiana è quindi utile chiedersi quanto esse contribuiscano all'export, e raffrontare la loro performance con quella dei principali *peer* europei.

Un'indicazione strutturale è fornita dalla concentrazione del valore esportato di beni (Fig. 4)¹⁴. **Le vendite italiane oltreconfine risultano infatti particolarmente frammentate:** mentre in Germania, Francia e Spagna alle prime dieci imprese esportatrici – in termini di valore dell'export – può essere ricondotto tra il 24% e il 19% di tutte le esportazioni realizzate, per l'Italia la percentuale è molto inferiore e pari all'8,5%. Di contro, **circa la metà di tutto l'export del nostro Paese è attribuibile a esportatori "minoritari"** (intesi come quelli a partire dal millesimo esportatore). Questa dinamica potrebbe essere legata a vari fattori, *in primis* alla diversa specializzazione settoriale del tessuto imprenditoriale, alla luce del fatto che i settori manifatturieri hanno caratteristiche tecnologiche differenti tra loro e di conseguenza grandezze ottimali delle imprese diverse; anche una volta tenuto conto di queste differenze, le imprese esportatrici italiane tendono comunque a essere più piccole rispetto alla media europea¹⁵.

Figura 4 – Distribuzione cumulata del valore esportato dalle imprese esportatrici di beni nei Paesi UE-27 (%), 2020



Fonte: elaborazioni SACE su dati Eurostat, 2023.

¹⁴ La fonte dati in questo paragrafo è il database di Eurostat *International trade in goods – trade by enterprise characteristics (TEC)*.

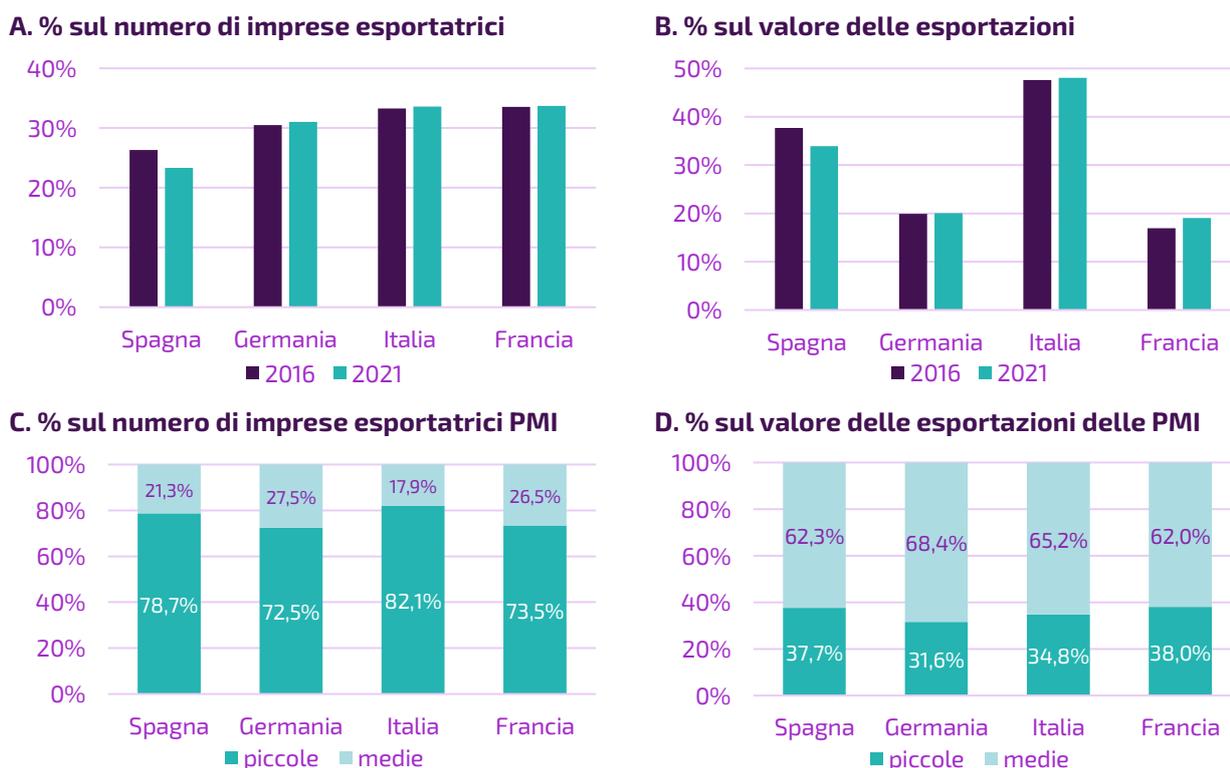
¹⁵ Per maggiori informazioni si veda Giordano & Lopez-Garcia, "Firm heterogeneity and trade in EU countries: a cross-country analysis", ECB Occasional Paper Series No 225, giugno 2019.

Tale frammentazione è riflessa anche nella divisione delle imprese sulla base della classe di addetti¹⁶: i **grandi esportatori di beni italiani pesano soltanto per l'1,2% sul numero totale delle imprese esportatrici, mentre sono circa un terzo le PMI e la restante parte è rappresentata dalle micro-imprese.** In ottica di confronto le imprese francesi e tedesche, a parità di incidenza delle PMI su tutte le imprese esportatrici – rispettivamente 33,7% e 31% (Fig. 5 A) – vedono un peso maggiore delle grandi imprese (3,9% e 3,3%). In Spagna, invece, risulta leggermente inferiore – e in diminuzione nel tempo – il peso delle PMI (23,3% del totale nel 2021), mentre tre quarti delle imprese esportatrici conta meno di 10 addetti.

Il quadro cambia tuttavia in modo sostanziale se si analizza la quota delle esportazioni realizzate dalle PMI sul valore esportato dalle imprese nel loro complesso (Fig. 5 B). Mentre le PMI tedesche e francesi esportano intorno al 20% del totale, quelle spagnole realizzano il 34% di tutto l'export nazionale e quelle italiane il 48%, evidenziando ancora una volta il loro rilievo all'interno dell'economia italiana.

Scomponendo ulteriormente tali dati, si osserva come le PMI esportatrici italiane siano composte per oltre l'80% da piccole imprese, una quota superiore rispetto a quella dei *peer* (+10 p.p. rispetto alla Germania, +9 p.p. vs. Francia, +3 p.p. vs. Spagna) sebbene anche negli altri Paesi europei le piccole imprese rappresentino comunque la maggioranza dell'aggregato (Fig. 5 C). In tutti e quattro i Paesi il valore dell'export associato alle piccole imprese è inferiore rispetto a quello delle imprese di media dimensione e le differenze tra Italia e *peer* sono minori (+3,2 p.p. rispetto alla Germania, -3,2 p.p. vs. Francia, -2,8 p.p. vs. Spagna; Fig. 5 D). In altre parole, **confrontando l'Italia con i *peer*, le piccole imprese sono in numero maggiore rispetto al totale delle PMI esportatrici nazionali ma esportano una quota simile, se non inferiore (sul totale dell'export realizzato dalle PMI), a quella delle piccole imprese nei Paesi *peer* europei.**

Figura 5 – Incidenza delle PMI in Italia e nei principali *peer* europei



Nota: per la Spagna i dati si riferiscono al 2020, ultimo anno disponibile. Per la Francia l'incidenza delle PMI sul totale è stata calcolata non tenendo conto della larga parte di imprese classificate nel database come residuale.

Fonte: elaborazioni SACE su dati Eurostat, 2023.

¹⁶ A partire da questo paragrafo, per grandi imprese si intendono quelle con più di 250 addetti, le imprese che hanno tra 10 e 249 addetti sono considerate PMI – nello specifico tra 10 e 49 addetti piccole e tra 50 e 249 medie – e quelle con meno di 10 addetti micro-imprese.

In media, una PMI italiana esporta quindi di più rispetto a una tedesca, francese o spagnola. Questa dinamica è riconducibile in particolare alle *performance* delle medie imprese: prendendo in considerazione l'ultimo anno disponibile, un'impresa esportatrice italiana di media dimensione ha venduto all'estero, in media, 12 milioni di euro, mentre quelle dei principali *peer* europei hanno esportato tra i 6 e i 7 milioni di euro.

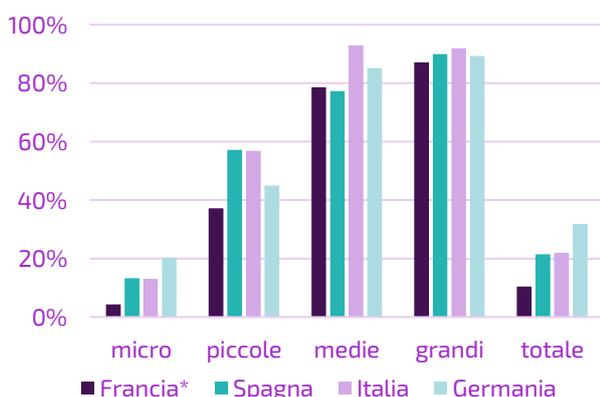
In termini di rilevanza delle imprese esportatrici e del loro export sull'economia, **gli esportatori italiani sono il 22% delle imprese manifatturiere attive, in linea con il dato spagnolo ma al di sotto di quello tedesco** (Fig. 6 A). Questo dato racchiude una **forte eterogeneità: al crescere della classe dimensionale delle imprese cresce, infatti, anche la loro presenza sui mercati esteri**. La relativamente contenuta quota di imprese esportatrici sul totale è quindi influenzata in modo particolare dalle micro-imprese, che rappresentano oltre l'80% di tutte le imprese manifatturiere attive in Italia ma di queste "solo" il 13% è un esportatore. Al contrario una porzione maggiore delle micro-imprese tedesche tende a esportare (20%), determinando la più elevata incidenza degli esportatori sulle imprese attive totali rispetto agli altri Paesi europei. **Il numero di esportatori su tutte le imprese aumenta nel caso delle PMI: al 57%**, al pari della Spagna e superando la Germania, **per le piccole imprese italiane e sopra il 90% per le medie**, percentuale sensibilmente maggiore rispetto a quella dei principali *peer*. In tutti i Paesi analizzati, invece, le grandi imprese mostrano una quota di esportatori molto elevata a suggerimento delle minori barriere all'esportazione che le imprese più grandi tendono a riscontrare.

Anche la propensione all'export – definita come il rapporto tra export e fatturato – mostra un andamento in larga parte analogo: **nel loro complesso, le imprese italiane esportano in media il 36% del proprio fatturato**, in misura leggermente inferiore rispetto a quelle tedesche ma superiore rispetto a quelle spagnole (Fig. 6 B). **Tale propensione è particolarmente spiccata nel confronto con i peer per le PMI**

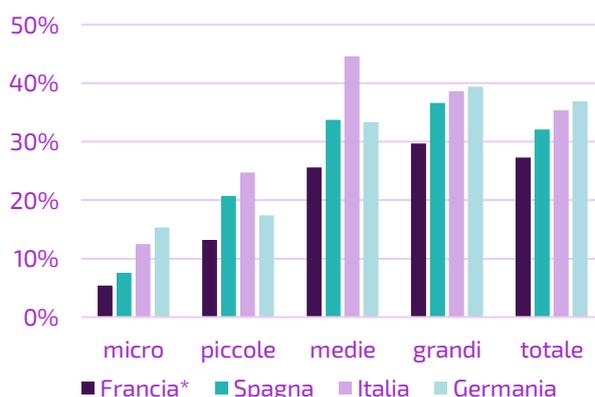
italiane, per cui oltre un terzo di tutto il fatturato è realizzato all'estero (+8 p.p. rispetto a Germania e Spagna). A guidare questa dinamica sono le medie imprese con una propensione all'export che sale al 45%, distanziando i *peer* europei per cui la quota si ferma al 33%.

Figura 6 – Indicatori di apertura all'estero delle imprese manifatturiere italiane e dei principali peer, 2020

A. Quota di imprese esportatrici sulle imprese attive per classe dimensionale



B. Propensione all'export per classe dimensionale di impresa (export/fatturato)



(*) I dati riferiti alla Francia mostrano una voce residuale rilevante sia per quanto riguarda il valore dell'export che il numero di esportatori. I rapporti per il Paese riflettono pertanto queste distorsioni.

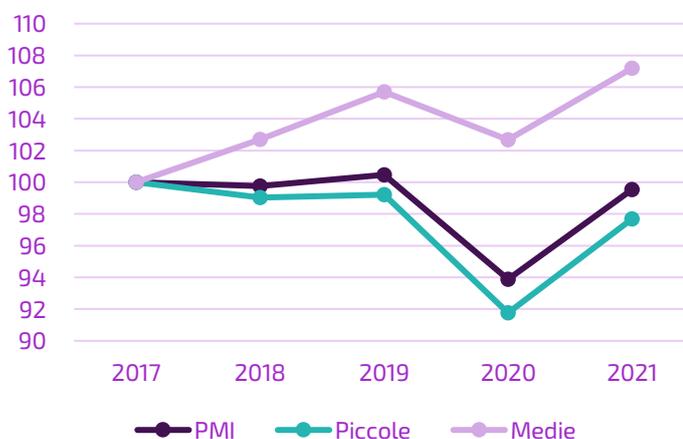
Fonte: elaborazioni SACE su dati Eurostat, 2023.

2.2. L'identikit delle PMI esportatrici

In Italia nel 2021 sono 50.300 le PMI (sugli oltre 120mila esportatori), in sostanziale stabilità rispetto al dato di cinque anni prima (-0,1% il CAGR tra 2017 e 2021)¹⁷. L'aggregato riflette una forte dicotomia al suo interno: quella tra le imprese di piccole e di medie dimensioni.

Le piccole imprese esportatrici sono decisamente più numerose (quasi 40mila) e negli ultimi cinque anni hanno registrato una lieve contrazione (-0,6%); di contro le medie imprese esportatrici – numericamente inferiori – hanno visto una crescita media annua dell'1,8% nello stesso arco temporale. Nel triennio precedente lo *shock* pandemico sono state le medie imprese a contribuire positivamente all'andamento dell'aggregato PMI. La riduzione del 2020 ha interessato entrambe le classi dimensionali, colpendo però in misura minore quella media (-2,9%) che ha recuperato i livelli pre-pandemici già l'anno successivo, al contrario delle piccole imprese che tendono a essere caratterizzate da una generalizzata maggiore volatilità riflessa in maggiori contrazioni nei periodi critici e in rimbalzi più ampi in quelli di ripresa (Fig. 7)¹⁸.

Figura 7 – Variazione nel numero di PMI in Italia (anno 2017 = base 100), 2017-2021



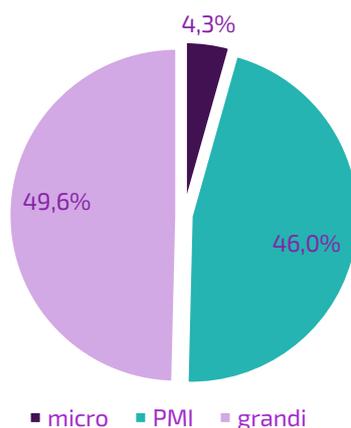
Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat, 2023.

Analizzando il valore dell'export realizzato per classe di impresa, emerge come le numerosissime micro-imprese spieghino il 4% di tutto l'export italiano, mentre le ben meno numerose grandi imprese realizzino quasi la metà dell'export, di poco superiore a quello delle PMI (Fig. 8). È plausibile pensare che **al diminuire della classe dimensionale l'attività di esportazione tenda a essere meno continuativa**, o comunque che gli esportatori più piccoli vendano all'estero una minor porzione del proprio fatturato. Tale dinamica può essere letta anche in termini di **barriere all'esportazione, tra cui il maggior costo burocratico, informativo e finanziario per l'accesso ai mercati esteri, che tendono a essere più elevate per le imprese di piccole dimensioni**.

¹⁷ A partire da questo paragrafo i dati utilizzati per l'analisi hanno fonte Ice, Istat, *Annuario statistico Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, luglio 2023. Si potranno pertanto riscontrare alcune discrepanze legate a differenti metodologie di trattamento dei dati con la fonte Eurostat utilizzata nel paragrafo 2.1.

¹⁸ Per un approfondimento sulle dinamiche di entrata e uscita dal mercato delle PMI si veda Confindustria e Cerved, *Rapporto regionale PMI 2023*, giugno 2023.

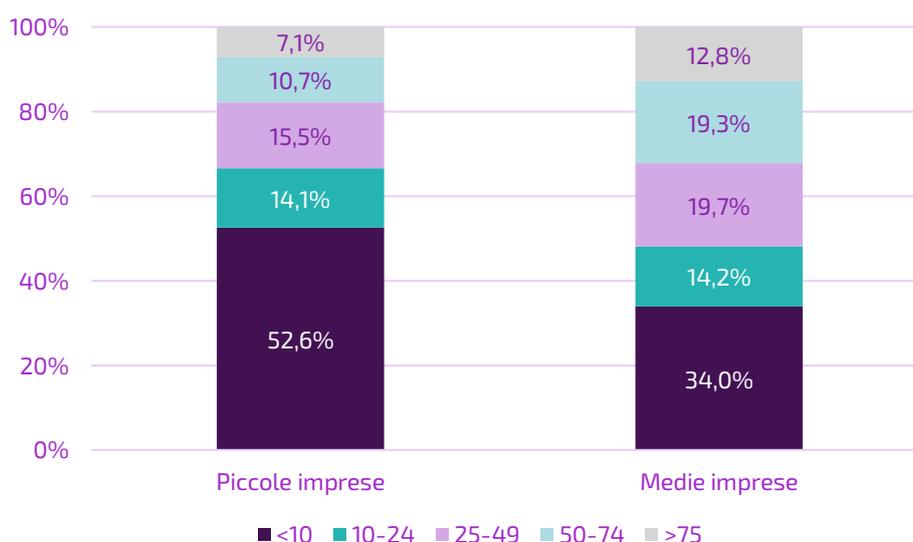
Figura 8 – Export in valore per classe dimensionale di impresa in Italia (val. %), 2021



Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat, 2023.

A ulteriore conferma di questo, **la propensione all'export delle piccole imprese è sensibilmente inferiore rispetto a quella delle medie**: oltre la metà delle prime esporta infatti meno del 10% del proprio fatturato e solo il 17% esporta oltre il 50%, per le seconde invece quasi un terzo esporta più del 50% del proprio fatturato e solo il 34% ne esporta meno del 10% (Fig. 9).

Figura 9 – Propensione all'export delle piccole e medie imprese (val. %), 2021



Nota: nel loro complesso, le imprese italiane si distribuiscono nelle classi di propensione all'export come segue: il 52,9% esporta meno del 10% del proprio fatturato; il 14,9% tra 10% e 24%; il 13,5% tra 25% e 49%; il 9,7% tra 50% e 74%; il 9,1% più del 75%.

Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat, 2023.

Box – Il fenomeno dell'export indiretto

I dati sul commercio internazionale non catturano l'**export indiretto**, ovvero di quelle imprese che esportano tramite intermediari commerciali, altre imprese manifatturiere o fornendo parti e componenti poi incorporate nelle esportazioni di altri. Quantificare in modo esauriente tale fenomeno non è possibile con le statistiche a oggi disponibili, ma vari indicatori e analisi possono aiutare a delineare un quadro, per quanto parziale.

In Italia il 45% del Valore Aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni¹⁹ è indiretto, cioè realizzato da imprese nazionali diverse da quella che esporta. Tale dato è superiore a quello di Spagna (41%), Francia (40%) e Germania (37%), a supporto dell'idea che in Italia l'export indiretto sia un fenomeno rilevante. **Se si considera la sola manifattura, invece, il Valore Aggiunto domestico indiretto sale al 52%**, con picchi in settori quali: alimentari e bevande, mezzi di trasporto e meccanica strumentale, caratterizzati dalla presenza di importanti filiere domestiche.

Scomponendo le tre dimensioni dell'export indiretto, un'analisi empirica realizzata per il Belgio mostra come quasi la metà di tutte le imprese non esportatrici attive nel Paese sia un fornitore di imprese che esportano e contribuisca con larga probabilità all'export belga pur non essendo registrata nelle statistiche del commercio internazionale²⁰. Altri studi condotti per l'Italia, invece, approfondiscono il ruolo degli **intermediari commerciali**, cioè di quelle imprese che non producono ma vendono prodotti di altri all'estero, e delle cosiddette **imprese CAT (Carry Along Trade)**, vale a dire quelle imprese manifatturiere che vendono, oltre ai propri prodotti finiti, anche beni interamente realizzati da produttori terzi²¹:

- **gli intermediari commerciali sono il 37,5% di tutte le imprese esportatrici e realizzano il 17,5% dell'export complessivo** (Cfr. Par. 2.3.). Essi, grazie alla loro struttura di *business*, hanno una maggior probabilità di esportare in settori con alti costi fissi all'entrata e in mercati più piccoli e lontani; quindi, proprio in quelle condizioni in cui le imprese produttrici – soprattutto di piccole dimensioni – farebbero fatica ad affacciarsi direttamente sui mercati internazionali²²;
- **il fenomeno del CAT in Italia riguarda circa il 22% del valore esportato e il 36% degli esportatori**, che tendono a essere di maggiori dimensioni. Nonostante le imprese CAT siano presenti in qualsiasi settore, sono più frequenti nell'agroalimentare, nelle industrie cartarie e delle materie plastiche e nella produzione di alcuni elettrodomestici; inoltre, nel settore automobilistico il CAT interessa i pezzi di ricambio²³.

Tutte queste indicazioni suggeriscono la **presenza in Italia di una forte filiera domestica, composta prevalentemente da imprese di piccole dimensioni, su cui gli esportatori fanno affidamento per poter offrire sui mercati internazionali i prodotti del *Made in Italy*, riconosciuti a livello globale per l'elevata qualità.**

Le vendite oltreconfine realizzate dalle PMI sono state pari a 219 miliardi di euro nel 2021 e nel quinquennio 2017-21 hanno registrato una crescita media pari al 2,7%, inferiore di 0,6 punti percentuali rispetto a quella delle imprese esportatrici nel loro complesso. Anche in questo caso **l'andamento delle esportazioni delle medie imprese è stato migliore (+3,7%)** sia rispetto a quello delle imprese nel loro complesso che a quello delle piccole (+0,8%). **Il recupero post-crisi pandemica è stato comunque pieno per entrambe le categorie:** +6,1% rispetto al 2019 l'export delle piccole imprese e +6,8% quello delle medie.

In prospettiva, ipotizzando che le caratteristiche strutturali delle imprese esportatrici rimangano invariate, **si prevede una crescita dell'export realizzato dalle PMI pari al 6,2% quest'anno, al 4% nel 2024 e in media del 3,2% nel biennio successivo, superando i 300 miliardi di euro esportati alla fine dell'orizzonte**

¹⁹ Secondo l'approccio del *Trade in Value Added* (TiVA) le esportazioni possono essere scomposte in: Valore Aggiunto estero e Valore Aggiunto domestico, che a sua volta può essere suddiviso in Valore Aggiunto domestico diretto, cioè creato dal settore che esporta, in Valore Aggiunto domestico indiretto e in Valore Aggiunto domestico rimportato (una classe residuale). L'indicatore commentato è il rapporto tra V.A. domestico indiretto e V.A. domestico complessivo incorporato nelle esportazioni. Questa quota misura il Valore Aggiunto generato da altri settori nazionali a monte (diversi dal settore che esporta) i cui beni e servizi sono incorporati nell'export del settore esportatore. Fonte: database TiVA OCSE.

²⁰ Fonte: National Bank of Belgium, "*The supplier network of exporters: connecting the dots*" (a cura di Dhyne e Rubínová), *Working Paper Research*, maggio 2016.

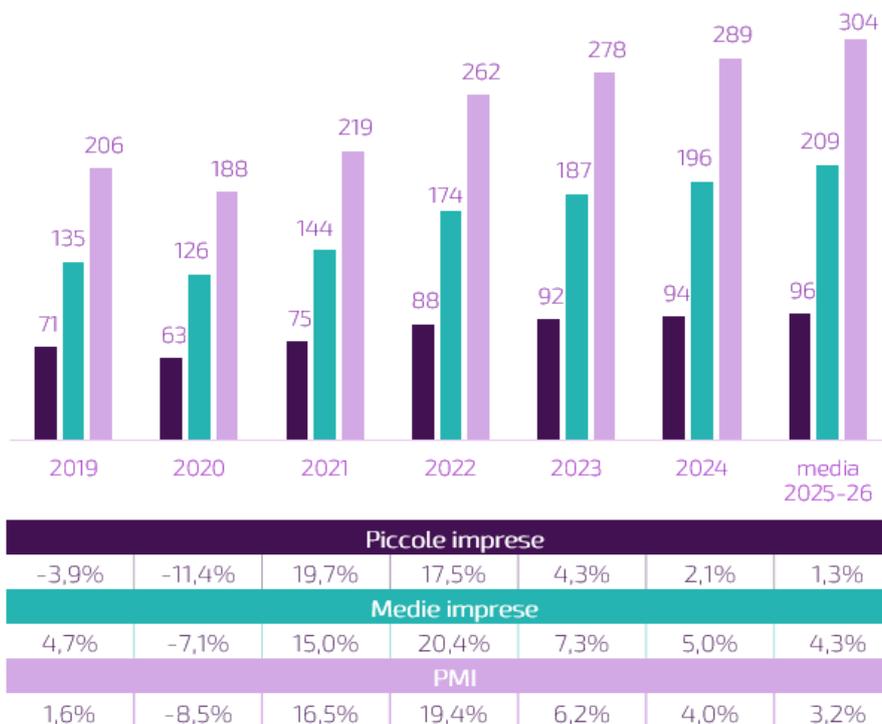
²¹ Questo è il caso, ad esempio, di un produttore di cucine che vende anche elettrodomestici prodotti da un'impresa terza, oppure di una casa automobilistica che vende abbigliamento con il proprio logo ma prodotto da altri.

²² Fonte: National Bureau of Economic Research, "*Intermediaries in international trade: direct versus indirect modes of export*" (a cura di Bernard, Grazzi e Tomasi), *Working Paper*, dicembre 2011.

²³ Fonte: Banca d'Italia, "*The phenomenal CAT: firms clawing the goods of others*" (a cura di Di Nino), *Questioni di Economia e Finanza*, luglio 2015.

di previsione (Fig. 10)²⁴. In particolare, **sarà l'andamento dell'export delle medie imprese a guidare questa dinamica**, in crescita del 7,3% nel 2023 e del 5% nel prossimo anno, con **una performance superiore anche a quella dell'export complessivo italiano** (+6,8% e +4,6% rispettivamente). L'andamento sarebbe meno vivace per le piccole imprese, attese crescere del 4,3% quest'anno e del 2,1% nel 2024 per un totale di circa 94 miliardi di euro di esportazioni.

Figura 10 – Esportazioni italiane in valore assoluto (miliardi di euro e var. % annua), 2019 - 2026^e



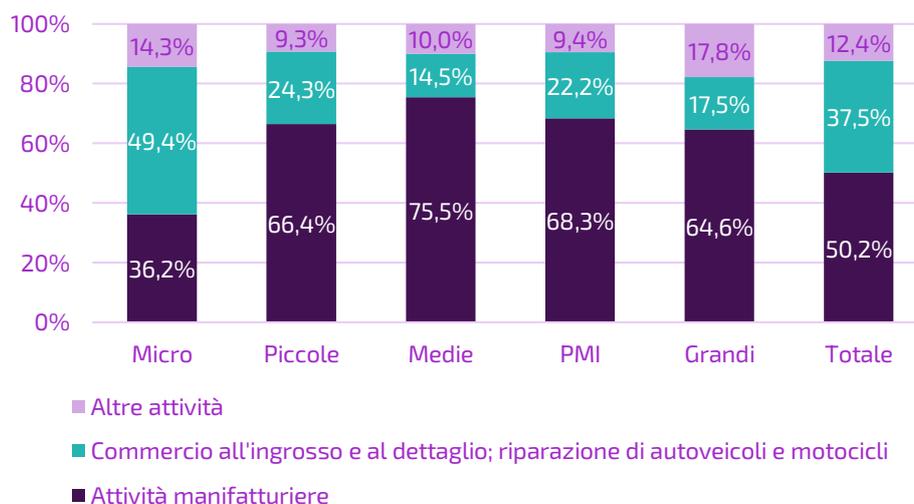
Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat e Oxford Economics, 2023.

2.3. Meccanica strumentale, prodotti in metallo e alimentari e bevande sono i principali settori di export delle PMI italiane

Esplorando sempre di più il mondo delle imprese esportatrici è possibile analizzarle anche in termini di attività economica. Secondo gli ultimi dati disponibili riferiti al 2021, **quasi il 70% delle PMI esportatrici è attivo nella manifattura** (circa 35mila imprese di cui 26mila piccole), a fronte di un'incidenza pari alla metà per il numero totale di imprese esportatrici (Fig. 11); la restante quota fa prevalentemente riferimento al commercio (circa 22% rispetto al 38% a livello totale). Nelle micro-imprese, invece, prevalgono quelle attive nel commercio (il 50% circa), mentre oltre il 60% delle grandi imprese è attivo nella manifattura.

²⁴ L'esercizio statistico è stato basato sull'andamento dell'export per classe dimensionale di impresa tra il 2017 e il 2021 (ultimo anno disponibile) a fonte Annuario ICE-Istat 2023. Il 2022 è stato stimato a partire dai dati Istat sul commercio estero, e il periodo 2023-2026 a partire dalle previsioni elaborate in collaborazione con Oxford Economics e pubblicate nel Rapporto Export di SACE "Il futuro è adesso, insieme" di giugno 2023.

Figura 11 – Le imprese italiane esportatrici per classe dimensionale e macro-settore di attività economica (peso % sul numero totale di imprese attive), 2021



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2023.

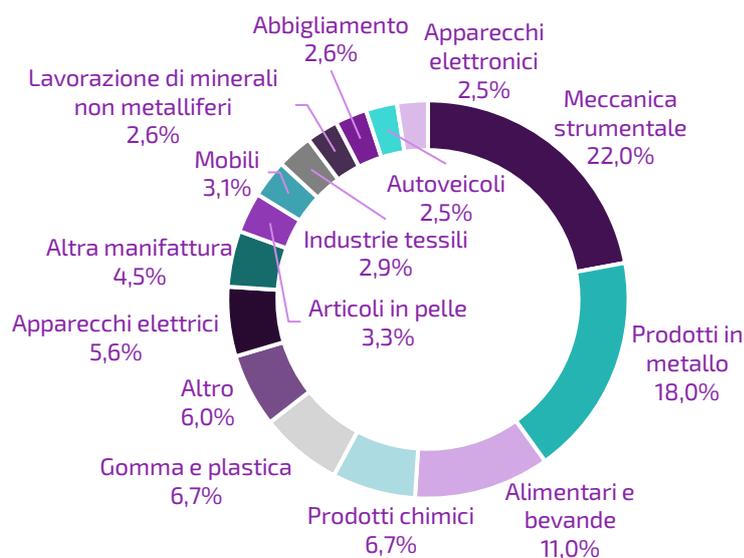
La maggior parte delle PMI esportatrici è attiva nel commercio all'ingrosso (oltre 8mila), di cui quasi la totalità piccole imprese. A livello di settori manifatturieri, invece, **prodotti in metallo e meccanica strumentale contano ciascuno più di 6mila imprese attive** (18% circa), soprattutto piccole, **seguite da alimentari e bevande** (3.300 circa) **e gomma e plastica** (2.500). Con un numero di imprese poco inferiore si trovano nell'ordine altra manifattura (che comprende attività di riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature), commercio al dettaglio, mobili, abbigliamento e apparecchi elettrici.

La prevalenza di piccole imprese sul totale delle PMI esportatrici è confermata in tutti i settori tranne la farmaceutica, dove sono più numerose quelle di dimensione media. Al contrario, nell'abbigliamento la maggior parte delle imprese rientra nella categoria micro, così come nella lavorazione di minerali non metalliferi e nelle attività di commercio al dettaglio, all'ingrosso e in quelle inerenti alla riparazione di autoveicoli e motocicli.

In termini di export, invece, **l'80% del valore esportato dalle PMI deriva dalla manifattura**, il 17% dal commercio (per la quasi totalità all'ingrosso) e la restante minima quota da altre attività. Un'incidenza simile dell'export manifatturiero sul totale si registra anche per le altre dimensioni di impresa ad eccezione delle micro, per cui tale quota cala al 30% a favore del commercio. All'interno delle PMI, però, è possibile notare una differenza tra piccole e medie imprese: mentre le esportazioni delle seconde segnano una netta prevalenza dei beni della manifattura (87% del totale), nelle piccole imprese il commercio assume un ruolo più rilevante e questa incidenza è meno marcata (67%).

Oltre la metà dell'export manifatturiero proveniente dalle PMI deriva solo da tre settori: nell'ordine, **meccanica strumentale** (con un valore esportato di 38,8 miliardi di euro), **prodotti in metallo** (31,8 miliardi di euro) **e alimentari e bevande** (19,3 miliardi di euro; Fig. 12). Tra le altre principali attività con un valore esportato intorno ai 10 miliardi di euro si segnalano chimica, gomma e plastica e apparecchi elettrici; a questi seguono, seppur su cifre inferiori, altra manifattura, articoli in pelle, mobili e industrie tessili.

Figura 12 – Composizione dei settori manifatturieri delle PMI esportatrici (peso % export), 2021



Nota: nella voce "Altro" sono inclusi: apparecchi elettronici (2,8% numero imprese sul totale PMI; 2,5% peso valore export sul totale PMI), prodotti in legno (2%; 0,8%), altri mezzi di trasporto (1%; 1,5%), farmaceutica (0,5%; 1,4%) e raffinati (0,1%; 0,2%).

Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2023.

Coerentemente con la maggior numerosità della tipologia di impresa, è più elevato il valore esportato proveniente dalle PMI, specie medie, in settori quali alimentari e bevande, tessile, industria del legno, gomma e plastica, prodotti in metallo, meccanica strumentale e mobili. **Non sorprendentemente in alcuni settori l'export è originato in via prevalente dalle grandi imprese, nonostante le PMI esportatrici siano più numerose:** questo vale soprattutto per farmaceutica, raffinati, mezzi di trasporto (compresi autoveicoli)²⁵. Un caso particolare è quello dell'abbigliamento e degli articoli in pelle, caratterizzato da una maggiore incidenza di micro-imprese esportatrici (60% e 50% rispettivamente di tutte le imprese esportatrici nei relativi settori), che esportano valori contenuti rifornendo al contempo i grandi marchi presenti in Italia che a loro volta realizzano oltre metà dell'export del settore.

2.4. Dove va l'export italiano delle PMI esportatrici? L'Unione Europea è la prima area di sbocco

Analizzando le imprese italiane esportatrici in base all'area di destinazione delle merci²⁶, si può notare come **nel 2021 la maggior parte delle imprese** (circa 81mila) **abbia esportato nei Paesi europei non UE** (Fig. 13).

Altre **importanti aree presidiate dalle imprese italiane sono America settentrionale** (39mila), **Asia orientale** (36mila), **Unione Europea** (30 mila) e **Medio Oriente** (29mila). Africa settentrionale, Asia Centrale, Altri Paesi africani e Oceania e altri territori, oltre a essere regioni ancora poco esplorate dalle nostre imprese, sono anche quelle verso cui il valore di export è inferiore a 10 miliardi di euro.

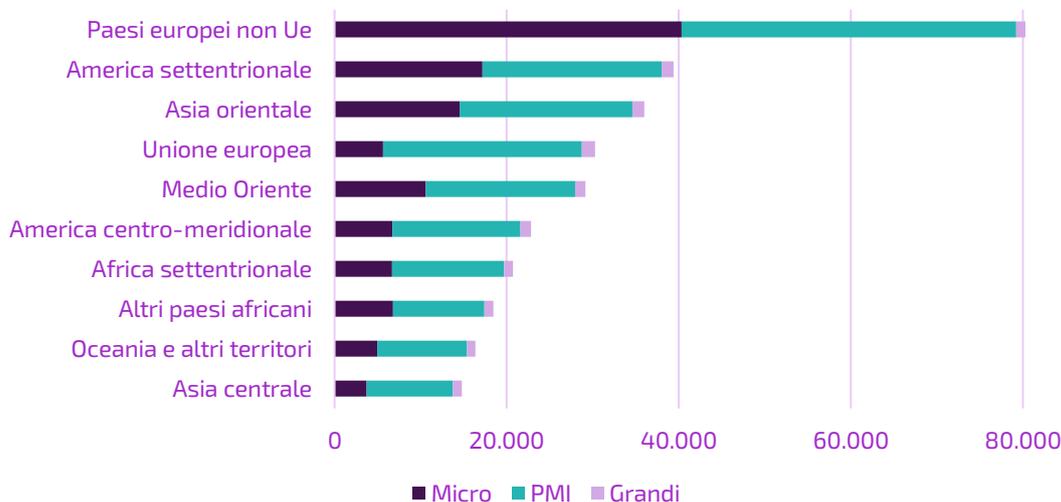
Con uno sguardo più approfondito, **le PMI (soprattutto piccole) si distinguono come la più diffusa tipologia di impresa esportatrice in tutte le aree** – specie in Unione Europea dove segnano un'incidenza del 76% – **con l'unica eccezione dei Paesi europei non UE** dove sono superate, seppur di poco, dalle micro

²⁵ In via generale si nota come le imprese esportatrici attive in alcuni settori manifatturieri registrino una maggiore propensione all'export – calcolata come il rapporto tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice – rispetto a quelle attive in altri settori. Un caso emblematico è la farmaceutica che mostra un'inclinazione all'export del 94%, a fronte di una media complessiva del 30% circa che sale al 44% in caso di attività manifatturiere. Tra gli altri settori con un'elevata propensione, ma su livelli decisamente inferiori, si evidenziano anche articoli in pelle (61%), apparecchi elettronici (57%), altri mezzi di trasporto (52%), autoveicoli e abbigliamento (51% entrambi). È relativamente contenuto, invece, l'orientamento all'export per le imprese attive in carta e stampa (27%), alimentari e bevande (26%), prodotti in legno (22%) e raffinati (15%).

²⁶ Si confronti l'Appendice per maggiori dettagli.

imprese (40 mila rispetto a 38 mila). Ciò è vero anche in virtù del fatto che è più difficile per le imprese di ridotte dimensioni affacciarsi a mercati più lontani.

Figura 13 – Numero di imprese italiane esportatrici per classe dimensionale e area geografica (valori assoluti), 2021



Nota: un'impresa è considerata attiva in un'area a prescindere dal numero di mercati presidiati all'interno della stessa.

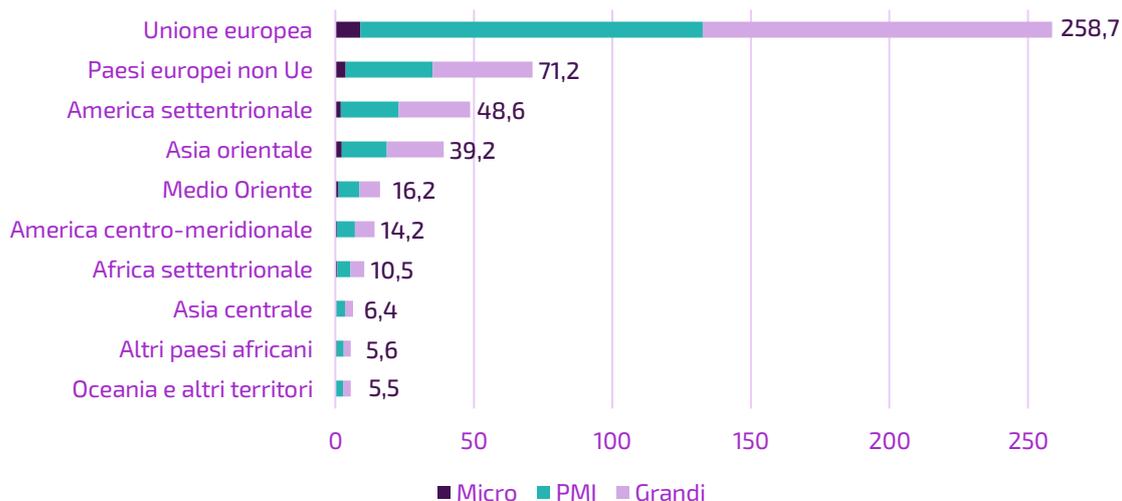
Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat, 2023.

In media, ciascuna impresa esportatrice è attiva in 2,6 aree, ma vi è eterogeneità in base alla classe dimensionale. Si passa, infatti, dalle micro-imprese che in media esportano in 1,7 aree alle grandi imprese con 6,2 aree presidiate; nel mezzo vi sono **le PMI con 3,6 aree**, dove incide la quota riferita alle medie imprese (5,2). Questo a prova del fatto che la presenza in più regioni geografiche aumenta al crescere della classe dimensionale per effetto delle maggiori capacità che possiedono le imprese più grandi nel gestire l'accesso al mercato, con riferimento ad aspetti come ad esempio, la burocrazia, i costi e le relazioni con operatori esteri per esportare.

Oltre il 70% del valore delle esportazioni delle PMI è destinato a solo due aree: Unione Europea, che accoglie più della metà delle vendite all'estero delle PMI italiane per un valore di 123,5 miliardi di euro (Fig. 14); e **Paesi europei non UE**, che registrano una quota del 14% circa con una domanda di beni pari a 31,6 miliardi di euro. **Tra le altre principali aree di sbocco si individuano America settentrionale**, che riceve il 9,5% dell'export delle PMI, e **Asia orientale**, con un'incidenza dell'7%; seguono, con domande più contenute, Medio Oriente (3,4%) e America centro-meridionale (3%). Tale suddivisione si riflette, salvo rare eccezioni, anche nelle altre classi dimensionali e a livello complessivo.

Analizzando invece l'incidenza della quota di esportazione delle PMI sul totale esportato in ogni area geografica si nota una quota lievemente superiore a quella delle vendite oltreconfine verso il mondo (pari al 46%) solo in Asia centrale e Unione Europea, mostrando un relativo maggiore orientamento delle PMI verso queste aree.

Figura 14 – Esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica (valori correnti in miliardi di euro), 2021



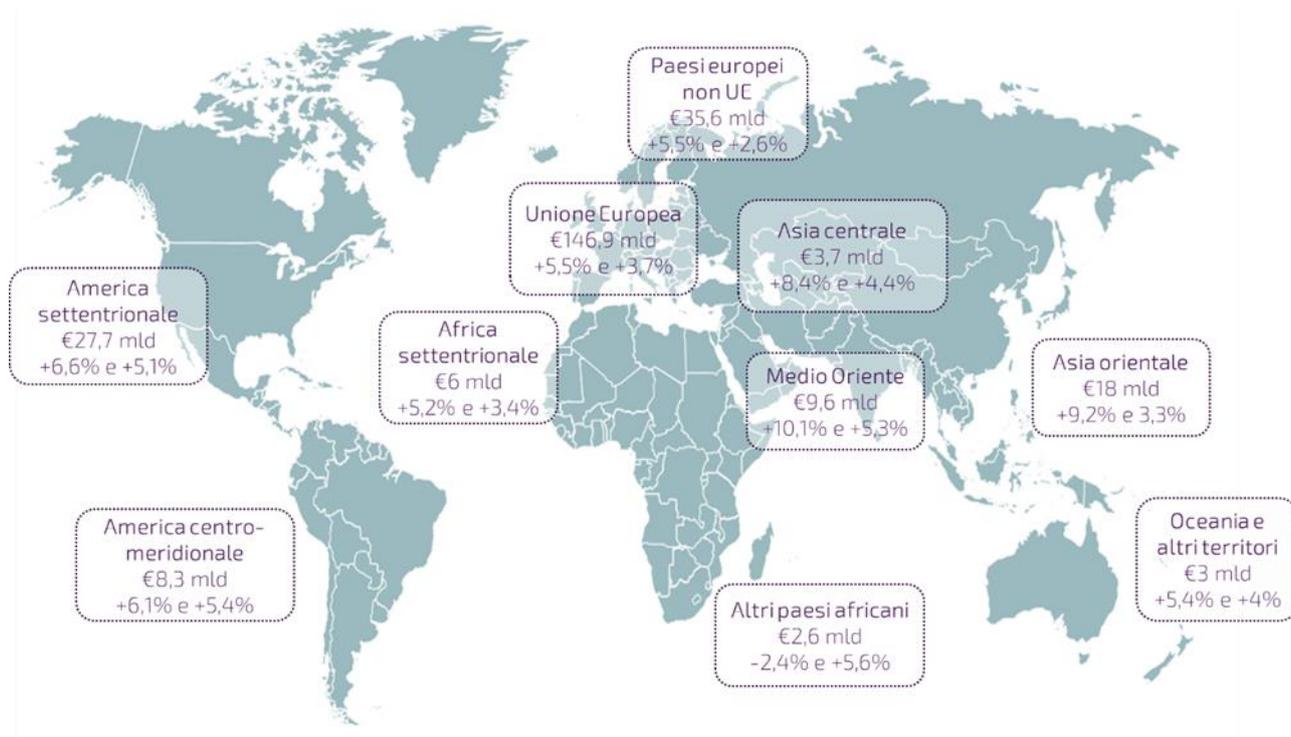
Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat, 2023.

Come già anticipato, **nel 2021 le PMI hanno superato il valore di export riportato nel 2019, grazie soprattutto alla spinta fornita dalle medie imprese.** Per queste ultime la crescita è stata guidata da Europa e America centro-meridionale, mentre risultano ancora al di sotto del pre-Covid le esportazioni verso Asia centrale e Africa settentrionale, dove il recupero è mancato anche a livello di totalità delle imprese. D'altro canto, America settentrionale ed Europa hanno trainato le vendite delle piccole imprese esportatrici, a fronte di un dato ancora inferiore in Asia orientale, nonostante sia un'importante area di sbocco anche per questa tipologia di impresa.

In ottica futura²⁷, **l'export delle PMI nel 2023 crescerà al ritmo più elevato in Medio Oriente (+10,1%)**, a cui seguiranno le performance di **Asia orientale (+9,2%)** e **Asia centrale (+8,4%)** (Fig. 15). Incrementi in linea con la media attesa verso il mondo (+6,2%) riguardano America settentrionale (+6,6%) e America centro-meridionale (+6,1%). Gli **altri Paesi africani** registreranno una flessione della domanda quest'anno (-2,4%), mentre **saranno quelli a segnare un aumento più intenso nel 2024 (+5,6%)**. Le dinamiche del prossimo anno saranno nuovamente sostenute per America centro-meridionale (+5,4%), Medio Oriente (+5,3%) e America settentrionale (+5,1%).

²⁷ Cfr. nota 24.

Figura 15 – Previsioni delle esportazioni delle PMI italiane per area geografica (valori correnti, miliardi di euro per l'anno 2022; var. % annua 2023 e 2024)



Fonte: elaborazioni SACE su dati ICE-Istat e Oxford Economics, 2023.

Capitolo 3 – Sostenibilità e digitalizzazione: le rivoluzioni di oggi per il futuro di domani

3.1. La Sostenibile leggerezza dell'essere...PMI

Transizione sostenibile e rivoluzione digitale sono i due fenomeni che stanno caratterizzando in maniera sempre più nitida e marcata l'attività di impresa. **Essere sostenibili (e digitalizzati) non è semplicemente un'etichetta formale, quanto piuttosto essere più resilienti** in un contesto ancora caratterizzato da stabili fragilità, **più lungimiranti** in un mondo dove le pratiche manageriali spesso sono improntate a obiettivi di ritorno di breve periodo, **più consapevoli** degli effetti – anche economici – dei sempre più frequenti fenomeni atmosferici estremi, ma soprattutto **più produttivi e più competitivi**, sui mercati, sia domestico che internazionali (si veda più avanti al paragrafo 3.2.).

Vi sono, tuttavia, ancora alcuni elementi che frenano il potenziale delle PMI e ne limitano il pieno sviluppo, su tutti la scarsità di manodopera (e managerialità) qualificata e la mancanza o limitazione di accesso a fonti finanziamento, due delle tipologie dei cosiddetti "capitali strategici" per lo sviluppo futuro²⁸. Le medie imprese, in particolare, reputano il capitale umano (competenze tecniche, manageriali, capacità relazionali e adattamento del personale) quello di maggiore rilevanza, seguito da quello tecnico (impianti e attrezzature efficienti e all'avanguardia) e quello finanziario (disponibilità di risorse finanziarie o facilità nel reperirle). Vi è, inoltre e in generale per tutte le PMI, il tema di una gestione manageriale dell'impresa rispetto al ruolo dominante del fondatore, quello del passaggio generazionale dal fondatore ai successori, quello delle aggregazioni di impresa e quello, infine, dei servizi localizzati alle imprese.

Sebbene le PMI abbiano un'impronta carbonica e ambientale relativamente bassa, se considerate nel loro insieme il loro contributo alle emissioni serra globali è pari almeno il 50% di quello dell'intero sistema imprenditoriale; queste, infatti, per la loro importanza e integrazione nelle catene del valore, giocano un ruolo decisivo nell'aiutare le grandi imprese a implementare e raggiungere gli obiettivi di sostenibilità. È quindi necessario e importante che le stesse PMI contribuiscano agli obiettivi della transizione energetica, per ottimizzare la loro efficienza operativa e, più in generale, per rafforzare la loro reputazione sui mercati. Secondo una recente indagine condotta da SDA Bocconi²⁹, infatti, le imprese orientate alla sostenibilità hanno beneficiato non solo di una migliore impronta ambientale (82% delle imprese del campione), ma anche di una maggiore soddisfazione dei clienti (75%) e, in generale, di una maggiore reputazione (64%). **Rispetto alle grandi imprese le PMI sono più agili nell'adottare nuove pratiche e innovazioni e nel prendere decisioni sostenibili**; in questo senso sono anche agevolate da un contesto in cui i lavoratori tendono a mostrare nei confronti dell'azienda una maggiore lealtà, attaccamento e coesione con l'ambiente di lavoro che si riflette anche in una maggiore partecipazione e integrazione nell'azienda poiché spesso direttamente coinvolti nelle varie fasi decisionali.

Nella messa a terra delle "azioni sostenibili" le imprese possono agire in diversi modi valutabili secondo tre fattispecie diverse³⁰: quella **ambientale** – incentrata sull'installazione, l'utilizzo e il miglioramento di macchinari e impianti che portino a un efficientamento dell'attività di impresa e del suo impatto sull'ambiente – quella **economica**, legata alle valutazioni finanziarie e gestionali dell'attività di impresa (dagli investimenti in senso stretto a quelli in digitalizzazione, formazione e internazionalizzazione), e quella **sociale** che pone al centro la salvaguardia e la sicurezza dei lavoratori, dei luoghi di lavoro e degli ambienti sociali esterni, ma a esse in vario modo connesse. **Nel 2022, il 59,5% delle imprese manifatturiere ha intrapreso azioni di sostenibilità**; se da un lato, e non inaspettatamente, la quota maggiore è appannaggio delle grandi imprese (81,5% rispetto a 36,1% delle piccole), dall'altro **le medie imprese (61%)** mostrano un'attenzione crescente verso queste azioni, ormai sempre più rilevanti all'interno della loro attività economica (Fig. 16).

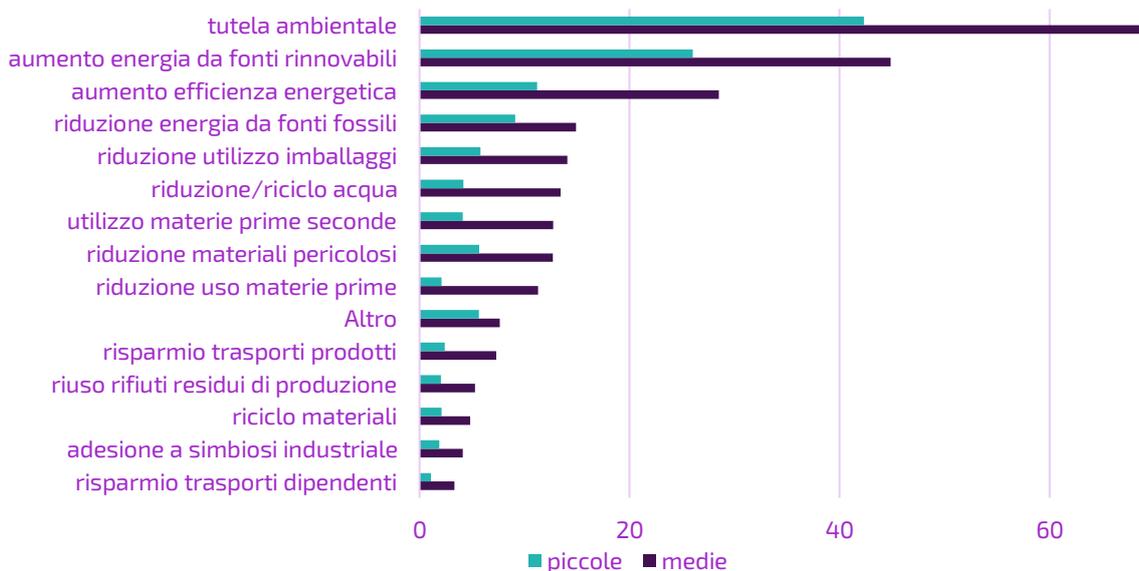
²⁸ Fonte: Mediobanca, "I fattori di competitività delle medie imprese: il ruolo dei 'capitali' strategici", luglio 2023.

²⁹ Fonte: SDA Bocconi School of Management in collaborazione con Generali per il progetto SME EnterPRIZE 2023, giugno 2023.

³⁰ Fonte: Istat, "Pratiche sostenibili delle imprese nel 2022 e le prospettive 2023-2025", aprile 2023.

In particolare, le PMI rivolgono l'attenzione ad aspetti mirati alla tutela ambientale: dall'aumento dell'impiego di energia da fonti rinnovabili all'incremento dell'efficienza energetica passando per la riduzione dell'utilizzo di imballaggi (questo aspetto è, peraltro, atteso crescere di importanza nel prossimo biennio), di acqua (in questo caso in abbinata al riutilizzo della stessa) e di materie prime (in questo caso a favore di un maggior uso di quelle seconde).

Figura 16 – Iniziative di tutela ambientale delle PMI manifatturiere in Italia (numero di azioni intraprese, valori percentuali), 2023 - 2025



Nota: In questo grafico, sono considerate piccole le imprese con un numero di addetti compreso tra i 5 e i 49 e medie quelle con un numero di addetti tra i 50 e i 249.

Fonte: elaborazioni su dati Istat, "Indagine sulla fiducia nelle imprese", febbraio 2023.

È pur vero che in questo "circolo virtuoso della sostenibilità" le PMI devono avere anche un approccio gestionale adeguato che prevede anche l'aver a disposizione dati (interni ed esterni con cui raffrontarsi) e realizzare un'informativa sulle emissioni carboniche (c.d. *carbon disclosure*) e farlo implica un costo, sia economico che tecnico. Da un punto di vista più economico è necessario prioritizzare i bisogni e capire quali dati siano effettivamente necessari e accessibili e quindi integrarli nei sistemi, nelle attività operative e nella *governance* (in questo scenario la *compliance* è cruciale), in un'ottica di costi e di ritorno dell'investimento. Al momento, meno di 1 PMI su 5 si è rivolta alle banche per ottenere prestiti ESG³¹ (una percentuale molto inferiore se si considerano strumenti finanziari diversi dal credito) per ragioni sia di ancora contenuta sensibilizzazione sia di requisiti di segnalazione (ad esempio mancanza di *rating* ESG³²); il tutto nell'attuale scenario di condizioni finanziarie meno favorevoli (Cfr. Cap. 1). **È altresì importante una formazione ad hoc per le imprese che può essere facilitata dalle istituzioni pubbliche, da quelle accademiche o associative o anche da network peer-to-peer. Una formazione che veda anche un supporto in termini di regolamentazione e gestione amministrativa, che in alcuni casi rappresentano uno dei maggiori ostacoli alla transizione sostenibile. Ancora, l'esistenza di tecniche standardizzate o *framework* semplificati faciliterebbe, l'adozione della reportistica ambientale. Inoltre, l'innovazione e le nuove tecnologie giocano un ruolo importante in questo stadio: adottare – efficientemente e responsabilmente – soluzioni digitalizzate assicura una corretta gestione delle informazioni, riduce la probabilità di errori umani e aiuta a sviluppare una maggiore mitigazione del rischio e strategie di rapida risposta.**

³¹ Cfr. nota 29.

³² Fonte: Università LIUC, IR TOP Consulting e Osservatorio Euronext Growth Milan (EGM), "Informativa ESG e mercato dei capitali: il gap da colmare", maggio 2022.

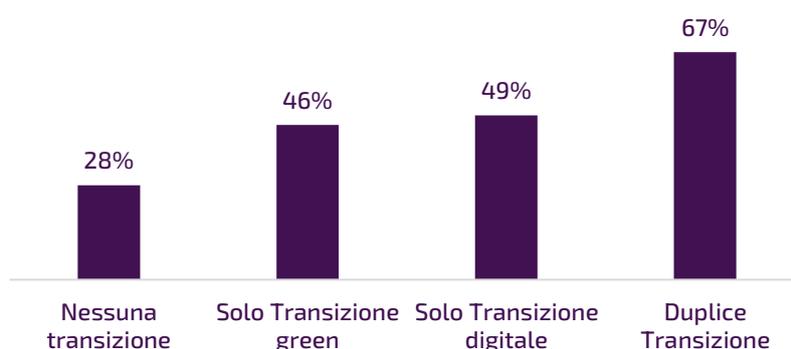
3.2. Duplice transizione: *push factor* per l'export delle PMI

La Duplice Transizione, digitale e *green*, aumenta la propensione all'export delle imprese, soprattutto se di piccole dimensioni, perché abbassa la "scala minima" per accedere ai mercati esteri attraverso l'annullamento delle distanze fisiche (e culturali), la riduzione dei costi di entrata e la diminuzione delle asimmetrie informative. Fino a qualche anno fa la politica industriale europea puntava alla transizione *green* e a quella digitale in maniera piuttosto separata – ad esempio con il *Digital Compass*³³ da un lato, e con il *Green Deal Europeo*³⁴, dall'altro. Nel più recente *Next Generation EU* e nella Relazione di previsione strategica 2022³⁵, invece, si sottolinea l'importanza di far convergere le politiche industriali puntando alle interconnessioni tra digitalizzazione e sostenibilità ambientale.

La Duplice Transizione comporta un vero e proprio cambio di passo nel modo di fare impresa, facendo leva sulle potenzialità che hanno le tecnologie 4.0 nell'aumentare il grado di sostenibilità ambientale dell'impresa³⁶: si tratta di un cambiamento del modello di *business* che punta a far convergere *Business model 4.0*³⁷ e *Green business models*³⁸.

Questo è tanto più necessario in un contesto altamente incerto come quello che stiamo vivendo caratterizzato dal susseguirsi di numerosi *shock*. Senza dimenticare gli effetti sempre più evidenti su produzioni e consumi della crisi climatica. I risultati di un'indagine condotta nel corso del 2023 dal Centro Studi delle Camere di commercio Guglielmo Tagliacarne e Unioncamere su 4.200 imprese tra i 5 e i 249 addetti indicano che **le imprese che investono in digitalizzazione e sostenibilità ambientale sono anche quelle più propense ad aprirsi ai mercati internazionali**. Circa la metà delle PMI che investono³⁹ in una sola Transizione esporta sui mercati esteri: il 46% tra quelle che investono solamente nel digitale; il 49% tra quelle che investono solamente nel *green* (Fig. 17). Ma **quando le imprese puntano allo stesso tempo sull'innovazione digitale e ambientale (Duplice Transizione) la percentuale sale al 67%**.

Figura 17 – Percentuale di PMI italiane che esporteranno nel biennio 2023-2024 per tipologia di investimenti in Transizione *green*, Transizione digitale e Duplice Transizione



Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2023.

³³ Fonte: Commissione Europea, "2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade", COM(2021) 118 final, marzo 2021.

³⁴ Fonte: Commissione Europea, "The European Green Deal", COM(2019) 640 final, dicembre 2019.

³⁵ Fonte: Commissione Europea, "Strategic Foresight Report: Twinning the green and digital transitions in the new geopolitical context", COM(2022) 289 final, giugno 2022.

³⁶ Si vedano le seguenti pubblicazioni: Journal of Cleaner Production, 312, 127733, "Industry 4.0 and sustainability: Towards conceptualization and theory" (a cura di Beltrami, Orzes, Sarkis e Sartor), agosto 2021; Journal of Cleaner Production, 289, 125612, "Potentials of industry 4.0 for supply chain management within the triple bottom line of sustainability. A systematic literature review" ((a cura di Birkel e Müller), marzo 2021; International Journal of Organizational Analysis, 30(4): 864-898, "Relationships between industry 4.0, sustainable manufacturing and circular economy: proposal of a research framework" (a cura di Bag e Pretorius), giugno 2022.

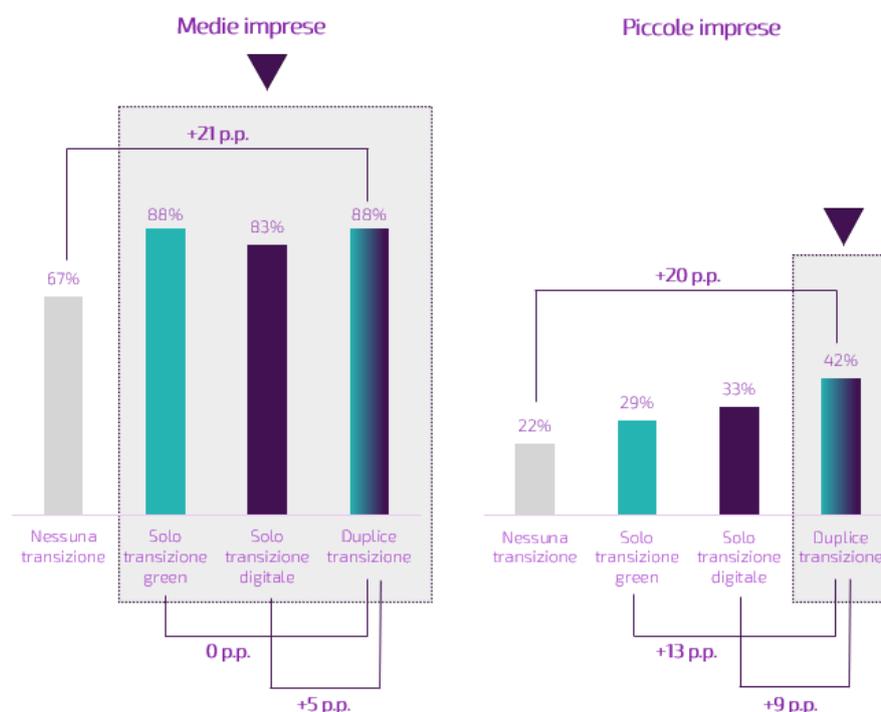
³⁷ Fonte: Technological Forecasting and Social Change, 132: 2-17, "Fortune favors the prepared: How SMEs approach business model innovations in Industry 4.0." (a cura di Müller, Buliga e Voigt), luglio 2018.

³⁸ Fonte: Wireless Personal Communications, 121(2): 1303-1323, "Green Multi Business Models. How to Measure Green Business Models and Green Business Model Innovation?" (a cura di Lindgren, Knoth, Sureshkumar, Friedrich e Adomaityte), ottobre 2021.

³⁹ Quando si fa riferimento alle varie tipologie di transizione (digitale, *green* e duplice transizione) ci si riferisce agli investimenti che le imprese hanno effettuato nel periodo 2020-2022.

È dunque la Duplice Transizione la discriminante fondamentale per l'*upgrading* competitivo delle imprese che intendono aprirsi ai mercati internazionali? Dipende, perché all'interno delle **imprese di medie dimensioni** (50-249 addetti) **la Duplice Transizione sortisce sì un effetto positivo in termini di accesso ai mercati internazionali**, ma senza un significativo differenziale rispetto all'investire in una sola delle Transizioni. Infatti, la quota delle esportatrici è pari all'88% tra quelle che investono nella Duplice Transizione o nella sola Transizione *green* e si ferma all'83% tra le imprese che investono nella sola Transizione digitale (Fig. 18). Più che l'abbinamento digitale e *green*, è **la scelta di investire in uno qualsiasi di questi due asset a spingere le medie imprese a vendere all'estero**: perché la quota delle esportatrici scende al 67% tra quelle che non hanno effettuato nessun investimento. Senza dimenticare che **le medie imprese già di per sé scontano un "effetto apertura internazionale" legato ai vantaggi di economia di scala**: l'82% delle imprese di medie dimensioni esporta a prescindere dalle scelte di investimento in campo digitale e ambientale (contro il 28% delle piccole).

Figura 18 - Percentuale di imprese che esporteranno nel biennio 2023-2024 per tipologia di investimenti in Transizione digitale, Transizione *green* e Duplice Transizione e dimensione aziendale



Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2023.

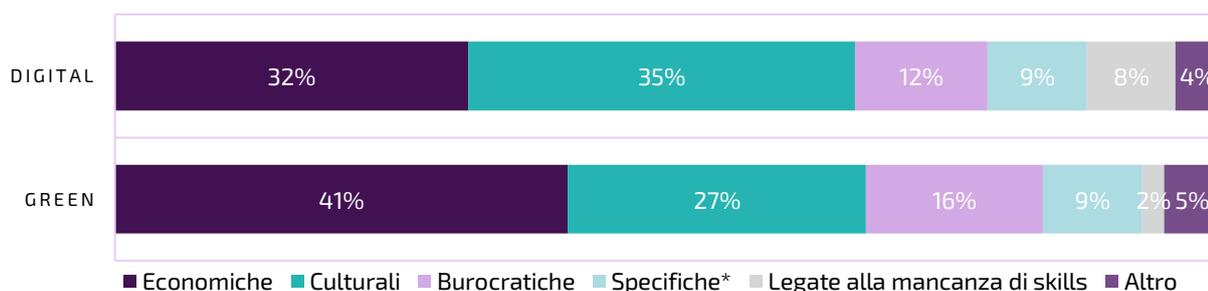
È invece **nelle piccole imprese che l'effetto "Duplice Transizione" fa maggiormente la differenza in termini di apertura ai mercati esteri**. La percentuale delle esportatrici è solo del 22% tra le piccole imprese che non investono, aumenta attorno al 30% tra quelle che investono in una sola transizione (29% nel caso "solo" Transizione *green*; 33% nel caso "solo" Transizione digitale) e **balza al 42% tra quelle che investono nella Transizione sia digitale che *green***. Quindi, tra le piccole imprese, quelle che raccolgono la duplice sfida della digitalizzazione abbinata all'adozione di produzioni sempre più sostenibili sono quelle che hanno avviato un processo di ripensamento dei propri modelli di *business* a favore di una maggiore adattabilità delle strategie di internazionalizzazione.

Se è vero, come è stato dimostrato, che la duplice transizione funge da elemento propulsore all'esportazione, come mai vi sono delle imprese (il 28% circa delle PMI) che hanno deciso di non investirevi? **Le barriere culturali** (assenza di conoscenza degli effetti positivi delle tecnologie 4.0 sulla competitività dell'azienda, mancanza di interesse da parte del *management*) **sono quelle più frequenti all'interno delle imprese che non investono nella transizione digitale** (dichiarate dal 35% delle imprese) superando, pur di

poco, quelle economiche; queste ultime comprendono la scarsità di risorse economiche, problemi di accesso al credito e tassi di interesse elevati (dichiarate dal 32% delle imprese; Fig. 19).

Anche l'eccesso della burocrazia (e la scarsa informazione sugli incentivi) ha il suo "peso" nelle scelte aziendali: quasi 12 imprese su 100 la indicano come barriera per iniziare ad investire in tecnologie 4.0. Ancora, la difficoltà a trovare la migliore tecnologia 4.0 su cui investire è indicata dal 9% delle imprese mentre l'8% segnala una scarsità di competenze (intesa come mancanza di *digital skill* e difficoltà nel reperire professionalità con adeguate competenze).

Figura 19 – Barriere alla Transizione Digitale e Green delle PMI



(*) Barriere specifiche: difficoltà a trovare la migliore tecnologia 4.0 per l'azienda / indisponibilità di materie prime e semilavorati per produzioni *green*.

Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2023.

Tra le barriere che le imprese riscontrano nell'avviare una transizione di tipo *green*, quelle economiche sono ritenute predominanti: il 41% delle imprese che non investono nella Transizione *green* le ha indicate come principale freno alla sua realizzazione. Seguono le barriere culturali (indicate dal 27% delle imprese), le barriere burocratiche (16% delle imprese) e la scarsa disponibilità di materiali o componenti *green* all'interno della filiera di riferimento (9% delle imprese). La mancanza di competenze, invece, è ritenuta un vincolo meno significativo all'avvio degli investimenti in sostenibilità ambientale.



Appendice

Tabella 1 – Classificazione dei Paesi per aree geografiche

Aree geografiche	Paesi
Unione Europea (UE)	Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria.
Paesi europei non UE	Albania, Andorra, Bielorussia, Bosnia-Erzegovina, Faer Øer, Gibilterra, Islanda, Kosovo (dal 1° giugno 2005), Liechtenstein, Macedonia del Nord, Montenegro (dal 1° giugno 2005), Norvegia, Regno Unito (dal 1° febbraio 2020), Repubblica moldova, Russia, San Marino, Santa Sede (Stato della Città del Vaticano), Serbia (dal 1° giugno 2005), Svizzera, Turchia, Ucraina.
Africa settentrionale	Algeria, Ceuta, Egitto, Libia, Marocco, Melilla, Sahara occidentale, Tunisia.
Altri Paesi africani	Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerun, Capo Verde, Ciad, Comore, Congo, Costa d'Avorio, Eritrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gibuti, Guinea, Guinea equatoriale, Guinea-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Maurizio, Mayotte, Mozambico, Namibia, Niger, Nigeria, Repubblica Centrafricana, Repubblica democratica del Congo, Repubblica unita di Tanzania, Ruanda, Sant'Elena, Ascensione e Tristan da Cunha, São Tomé e Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, Sud Africa, Sudan, Sud Sudan, Swaziland, Territorio britannico dell'Oceano Indiano, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
America settentrionale	Canada, Groenlandia, Saint-Pierre e Miquelon, Stati Uniti.
America centro-meridionale	Anguilla, Antigua e Barbuda, Antille Olandesi, Argentina, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Bolivia, Bonaire, Sint Eustatius e Saba, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Curaçao, Dominica, Ecuador, El Salvador, Giamaica, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Isole Cayman, Isole Falkland, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini americane, Isole Vergini britanniche, Messico, Montserrat, Nicaragua, Panama, Paraguay, Perù, Repubblica dominicana, Saint-Barthélemy, Saint Kitts e Nevis, Saint Vincent e le Grenadine, Santa Lucia, Sint Maarten, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguay, Venezuela.
Medio Oriente	Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Georgia, Giordania, Iraq, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Repubblica islamica dell'Iran, Siria, Territorio palestinese occupato, Yemen.
Asia centrale	Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India, Kazakistan, Kirghizistan, Nepal, Pakistan, Sri Lanka, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.
Asia orientale	Birmania, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Nord, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Laos, Macao, Malaysia, Maldive, Mongolia, Singapore, Taiwan, Thailandia, Timor-Leste, Vietnam.
Oceania	Australia, Figi, Guam, Isola Christmas, Isole Cocos (Keeling), Isole Cook, Isole Heard e McDonald, Isole Marianne settentrionali, Isole Marshall, Isole minori periferiche degli Stati Uniti, Isola Norfolk, Isole Pitcairn, Isole Salomone, Kiribati, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Nuova Zelanda, Palau, Papua Nuova Guinea, Polinesia francese, Samoa, Samoa americane, Stati Federati di Micronesia, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wallis e Futuna.
Altri territori	Antartide, Georgia del Sud e Isole Sandwich australi, Isola di Bouvet, Terre australi e antartiche francesi.



Lo studio "Piccole, medie e più competitive: le PMI italiane alla prova dell'export tra transizione sostenibile e digitale" è stato realizzato da Marina Benedetti, Francesca Corti, Ivano Gioia, Cecilia Guagnini, Cinzia Guerrieri e Alessandro Terzulli dell'**Ufficio Studi SACE** con il contributo dei colleghi della **Comunicazione**, e da Lorenzo Tavazzi, Pio Parma e Faiza Errais Borges dell'**Area Scenari e Intelligence, The European House – Ambrosetti**.

Lo studio è stato realizzato e presentato nell'ambito della partnership di SACE con The European House – Ambrosetti, che ha previsto l'attivazione di un HUB collegato ai lavori della 49ma edizione del Forum "Lo scenario di oggi e di domani per le strategie competitive" (Villa d'Este di Cernobbio, 1,2 e 3 settembre 2023), rivolto a una selezione di vertici di PMI italiane.

Si ringraziano, inoltre, Marco Pini e Silvia Petrone del **Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne** per il contributo relativo a: "Duplice transizione: push factor per l'export delle PMI".

I dati e le informazioni storiche provengono da fonti ufficiali e attendibili e fanno riferimento a quanto disponibile alla data del 31 agosto 2023.

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**



In collaborazione con



The European House

Ambrosetti