



In collaborazione con



The European House
Ambrosetti

Obiettivo SPARKLING: PMI e filiere italiane a prova di futuro

*Innovazione, Sostenibilità e Export
le trasformazioni che spingeranno
la competitività del Made in Italy nel mondo.*

50
Forum di Cernobbio

Indice

Executive Summary	3
Capitolo 1. Ri-evoluzione Made in Italy: la nuova competitività delle PMI e delle filiere italiane	6
1.1. Lo stato di salute delle PMI italiane	6
1.2. Il paradigma SPARKLING per essere vincenti negli anni a venire	10
Capitolo 2. Perché fare filiera: le sfide si superano meglio se si opera insieme	13
2.1. Il sistema dei distretti in Italia e la loro capacità di affermarsi sui mercati esteri	13
2.2. Dal distretto alla filiera: come evolve la geografia del sistema produttivo italiano	24
2.3. Agire insieme nelle filiere del futuro	31
Capitolo 3. Le imprese italiane alla prova dell'export	38
3.1. Rafforzare la propria presenza commerciale sui mercati esteri: una sfida per le PMI italiane	38
3.2. Le produzioni di punta dell'export italiano nel mondo	41
3.3. Dove intervenire per guidare la trasformazione tecnologica e culturale della supply chain	43
Box - Wind of change: come l'innovazione 4.0 e la formazione guidano la competitività internazionale delle imprese (A cura del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne)	43
3.4. Medio Oriente e Asia: le aree di opportunità delle imprese italiane	49
Appendice	57

Executive summary

- Lo Studio approfondisce il **ruolo strategico delle PMI e delle filiere** analizzando le trasformazioni che spingeranno la **competitività del Made in Italy nel mondo: innovazione 4.0, sostenibilità ed export**.
- Le oltre **200 mila piccole e medie imprese (PMI) italiane producono un giro di affari di oltre 1.400 miliardi di euro**, generano **quasi il 40% del Valore Aggiunto nazionale** e impiegano **5,6 milioni di persone**, pari a un terzo di tutti gli occupati.
- **Sono le medie imprese quelle che garantiscono all'Italia un primato nei confronti di Francia, Germania e Spagna** mostrando un livello di produttività del lavoro superiore e anche le grandi imprese presentano una produttività pari o superiore ai citati peer europei.
- I **distretti industriali** sono un tratto distintivo del sistema produttivo italiano: la specializzazione favorisce una **maggiore produttività del lavoro**, una **performance positiva del fatturato** e lo **sviluppo di economie di scala**. I **160 distretti industriali italiani** nel 2023 hanno esportato circa **150 miliardi di euro** (25% dell'export manifatturiero nazionale) e vedono una significativa presenza di piccole e micro imprese che gravitano intorno a un nucleo di aziende di maggiori dimensioni.
- I distretti italiani si focalizzano su specifici ambiti produttivi: **agro-alimentare, sistema moda, metalmeccanica, sistema casa, beni intermedi e mezzi di trasporto**; all'interno di questi si possono individuare più di **2.200 imprese "champion"** (corrispondenti al 13% del totale), ossia leader e punti di riferimento all'interno di un determinato distretto produttivo.
- L'emergere nel tempo della necessità di trovare una risposta a un mercato sempre più globale e competitivo ha portato a un **ampliamento dei rapporti di fornitura**, soprattutto **a livello internazionale**. Dal modello "distretto" si è passati a **filiere produttive strutturate e integrate lungo l'intera catena del valore**. In quest'ottica SACE mette a disposizione il proprio Network sul territorio domestico e alcuni strumenti, come il "Reverse Factoring" – pensato anche in chiave ESG – che consente a medie e grandi imprese di offrire ai propri fornitori l'accesso ai servizi di factoring per l'anticipo dei crediti.

- **Tre sono le filiere a maggiore “rilevanza economica”:** **agro-alimentare, edilizia e mezzi di trasporto su gomma**, che rappresentano circa il 32% del Valore Aggiunto. A queste si aggiungono anche **macchine industriali, abbigliamento, energia, sanità, farmaceutica e cure per un totale di 8 filiere a “elevata rilevanza sistemica”**, che contribuiscono complessivamente al **56%** del **Valore Aggiunto** (oltre che al **52%** dell’occupazione e al **67%** dell’export).
- Edilizia intelligente (**smart building**), evoluzione in chiave 5.0 dell’agro-alimentare (**agritech**) e **fonti energetiche rinnovabili e alternative** (come eolico offshore e idrogeno) sono solo alcuni esempi dell’evoluzione in atto verso le **“filiera del futuro”**. Grazie al loro **alto contenuto innovativo e al legame diretto con gli obiettivi di sostenibilità energetico-ambientale** possono offrire vantaggiose opportunità di crescita alle PMI italiane, anche come sbocco sui mercati internazionali, dove peraltro proprio l’export italiano di beni ambientali è atteso crescere del triplo rispetto alle vendite complessive. Le prospettive attese per queste tre filiere sono di una crescita in termini occupazionali di quasi 800mila posti di lavoro.
- **Le imprese italiane per rafforzare la propria crescita, diventando loro stesse l’onda del cambiamento e garantendo al contempo una transizione sostenibile devono adottare l’approccio #SPARKLING: Smart, Proactive, Agile, Revolutionary, Kinetic, Leader, Innovative, New, Green.**
- **121mila sono le imprese italiane esportatrici** (2,6% sul totale delle imprese), di cui **circa la metà PMI che generano quasi il 50% del totale dell’export italiano**. La propensione all’esportazione è direttamente legata alla dimensione di impresa: **solo il 18% delle piccole imprese esporta più della metà del proprio fatturato**, a fronte di **quasi il 33% per le medie e quasi il 40% per le grandi. Maggiori percentuali di fatturato all’export contribuiscono a una più elevata redditività delle imprese.**
- Due sono le principali leve strategiche per aumentare la propensione all’export: (i) trasformazione tecnologica, anche in chiave sostenibile; e (ii) approccio multi-filiera.
- Per guidare la trasformazione tecnologica è essenziale intervenire sia in termini di **innovazione di prodotto 4.0** sia nella **formazione del capitale umano**, investendo nel rafforzamento della capacità e nell’acquisizione di nuove competenze digitali e manageriali (il 37% delle piccole imprese investe in innovazione 4.0 e formazione, mentre la quota raddoppia per quelle medio-grandi), **che in particolare accrescono del 15% la probabilità di un’impresa di iniziare a esportare.**

- **Il tasso di crescita delle esportazioni delle PMI italiane potrà raggiungere quest'anno l'1,5% circa, il 3,5% il prossimo, toccando i 260 miliardi esportati alla fine del 2025. A fare da traino all'aggregato sono le medie imprese.**
- **Medio Oriente e India rappresentano le principali aree di opportunità per le PMI italiane**, mentre le **grandi imprese** si orienteranno anche verso l'**Asia orientale**, tutti mercati in rapida crescita economica. L'andamento delle vendite verso **l'Europa prenderà più vigore nel 2025.**
- **Trasformare mercati di nicchia in opportunità per piccole e medie imprese** è l'indirizzo strategico che SACE ha deciso di intraprendere, affiancando alla tradizionale operatività export credit lo strumento sempre più consolidato della Push Strategy, che ha coinvolto finora mercati ad elevato potenziale ma ancora marginali per i flussi di export, come alcuni Paesi africani dove faranno da traino le **iniziative legate al Piano Mattei.**
- Per poter fare un salto di crescita e competitività diventa fondamentale il passaggio all'approccio multi-filiera in quanto oggi solo 1 impresa su 5 appartiene a più filiere produttive. **La partecipazione a più filiere garantisce**, infatti, **svantaggi benefici**: la condivisione di risorse, competenze e innovazione, il controllo delle diverse fasi del processo produttivo, una migliore efficienza e qualità, una riduzione dei rischi di concentrazione, una maggiore capacità di espansione della propria attività su scala internazionale e l'adozione di pratiche sostenibili e responsabili lungo l'intera catena del valore. In tutti questi aspetti, **le imprese italiane potranno contare sul supporto di SACE** tramite i suoi strumenti, i suoi uffici su tutto il territorio nazionale e le sue persone.

Capitolo 1

Ri-evoluzione Made in Italy: la nuova competitività delle PMI e delle filiere italiane

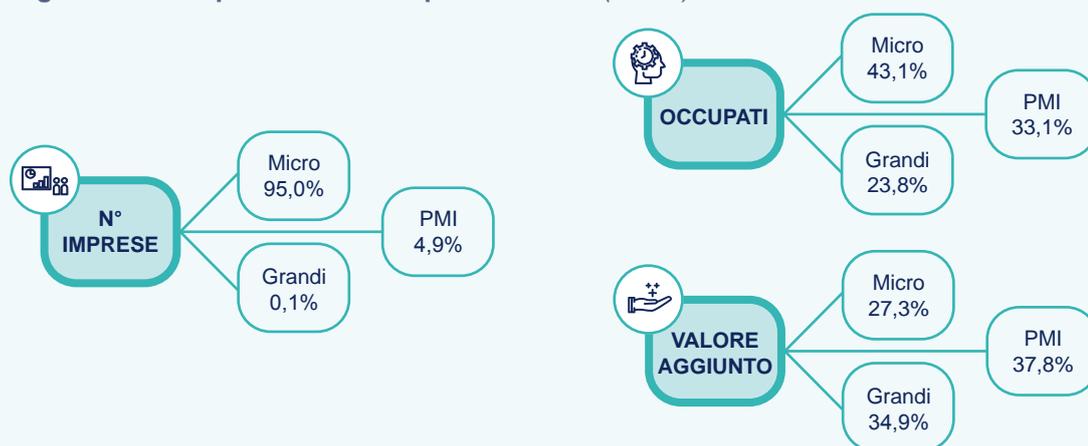
1.1. Lo stato di salute delle PMI italiane

Le imprese italiane affrontano le sfide globali consapevoli che per rimanere competitive, in un contesto ancora incerto, ci si debba evolvere verso un paradigma nuovo: fare il proprio lavoro come si è sempre fatto e farlo bene non è più sufficiente, oggi si deve anche essere “rivoluzionari” e avere il coraggio di rompere gli schemi e guardare al futuro. Un futuro che trasforma il modo di fare impresa verso un approccio dinamico, agile e innovativo, che abbraccia le nuove tecnologie e che affronta i rischi con la giusta cognizione per sfruttarne le opportunità.

Il tessuto imprenditoriale italiano si compone per lo più di micro imprese, che impiegano buona parte degli occupati (Fig. 1). **Sono, tuttavia, le piccole e medie (PMI) e le grandi, con un giro d'affari rispettivamente di 1.400 e 1.200 miliardi di euro, a generare la maggior parte del Valore Aggiunto nazionale.** In questo senso, un traino importante deriva dall'internazionalizzazione: in particolare, **le PMI italiane realizzano all'estero circa un terzo del proprio fatturato** (7 punti percentuali sopra alle tedesche) e **contribuiscono a quasi la metà dell'export nazionale** (45%), una percentuale superiore rispetto al 20% delle tedesche e delle francesi e al 32% delle spagnole. Questo conferma che la produttività necessita di una dimensione aziendale sufficientemente strutturata per affrontare le sfide di mercato e inserirsi nelle catene del valore. Secondo recenti stime della Commissione Europea, nel 2023 le medie e grandi imprese hanno registrato le maggiori crescite in termini di Valore Aggiunto nominale, mentre le grandi e le micro per quanto riguarda l'occupazione. Quest'anno, invece, saranno le micro imprese a mostrare una performance complessiva di miglior tenuta, alla luce degli elementi di criticità del contesto economico¹.

¹ Fonte: Commissione Europea, *Annual Report on European SMEs 2023/2024*, luglio 2024.

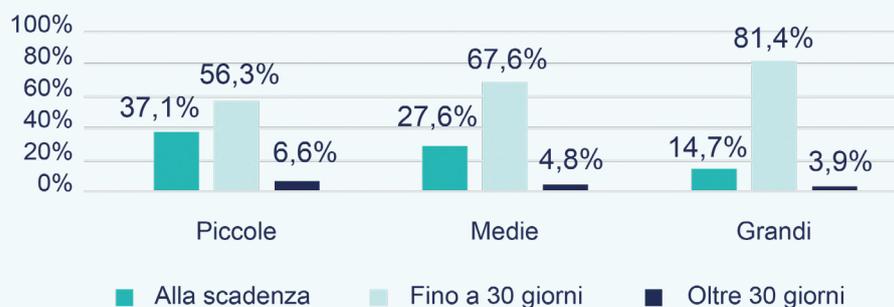
Figura 1 - Principali dati delle imprese italiane (2021*)



(*) Ultimo dato disponibile.
Fonte: elaborazioni SACE su dati ISTAT, 2024.

Le nostre imprese godono di uno stato di salute finanziaria relativamente buono. In questa fase si assiste a una **minore domanda di credito** che continua a riflettere il **minore fabbisogno** per la spesa in investimenti fissi, l'**elevato livello dei tassi di interesse** e il **maggior ricorso all'autofinanziamento**. La **relativa bassa domanda di credito delle imprese ha permesso di mantenerne alta la qualità** – in termini di *Non Performing Loan ratio* – che, secondo le Considerazioni Finali del Governatore della Banca d'Italia², dovrebbe rimanere tale anche l'anno prossimo, con un lieve peggioramento. Anche sul fronte dei pagamenti i tempi medi di rimborso non hanno registrato particolari variazioni. Secondo gli ultimi dati di Cribis³, la percentuale di pagatori puntuali, ossia alla scadenza, è pari al 40,4%, mentre i ritardi gravi e superiori ai 30 giorni raggiungono il 9,7% (Fig. 2).

Figura 2 - Abitudini di pagamento per classi di ritardo



Fonte: elaborazioni SACE su dati Cribis, 2024.

² Fonte: Banca d'Italia, *Considerazioni finali del Governatore, Relazione annuale*, maggio 2024.

³ Fonte: Cribis, *Studio Pagamenti 2024*, maggio 2024.



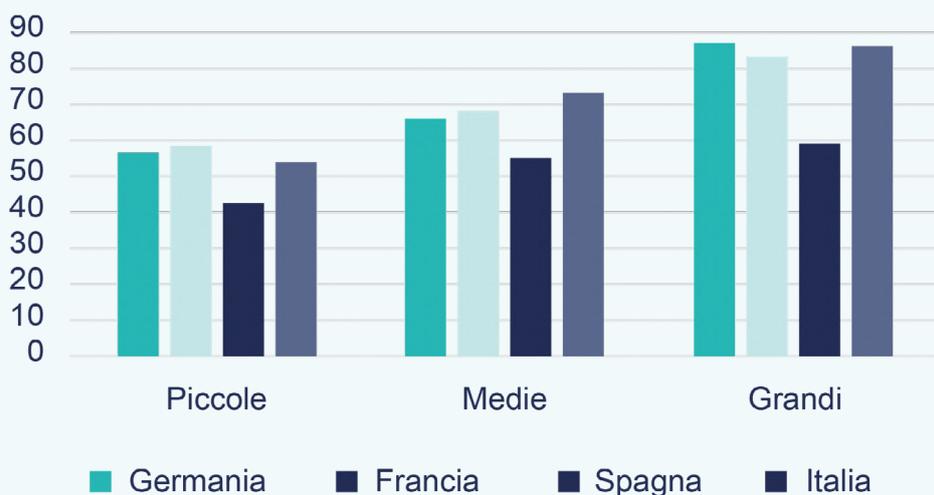
Le aziende più piccole risultano essere più virtuose nei pagamenti, mentre al crescere della dimensione aziendale la percentuale dei pagatori puntuali diminuisce, anche considerando il loro potere negoziale, registrando il valore più basso tra le grandi aziende. Oltre l'80% delle grandi imprese paga con un ritardo non grave, entro i 30 giorni dalla scadenza. **Anche la leva finanziaria delle imprese**, intesa come il rapporto tra i debiti finanziari e la loro somma con il patrimonio netto valutato ai prezzi di mercato, **vede un miglioramento rispetto all'anno precedente** (-1,4 p.p. attestandosi al 35,3%), grazie alla riduzione dei debiti bancari e al rafforzamento della patrimonializzazione⁴.

Analizzando, inoltre, il numero dei fallimenti delle imprese si nota come questo sia in fisiologico aumento (+22,3% rispetto al 2023) dopo il periodo pandemico in cui erano in vigore misure assistenziali ad hoc (ma pur ancora del 16% inferiore al livello del 2019) e riflettendo in parte anche il rallentamento economico con la crescita del Pil dell'Italia stimata inferiore all'1% dal consensus di previsori. Ma tale dinamica è da contestualizzare in un periodo di supporto pubblico all'economia durante la fase pandemica e post-pandemica, comune agli altri principali Paesi europei: Germania e Francia riportano incrementi ancora più elevati (+21,9% e +37,1%, rispettivamente), mentre solo la Spagna, che già nel 2021 era ritornata ai livelli pre-pandemia, segna una riduzione (-13%).

Il buono stato di salute finanziario si associa anche alla produttività del lavoro delle imprese italiane, in particolare quelle di media dimensione. Sono proprio queste che garantiscono all'Italia un primato nel confronto con i peer europei (Fig. 3): le medie imprese italiane sono le uniche a mostrare livelli superiori ai 70.000 euro, seguite da quelle francesi, che mostrano un tessuto produttivo per classe dimensionale simile a quello italiano. **Le imprese di maggiori dimensioni registrano una produttività maggiore a tutte le classi da attribuirsi sia alle caratteristiche aziendali e alle performance economiche** associate a tale grandezza, **sia alla proiezione internazionale che fa da volano di crescita e innovazione**. Anche nella fattispecie delle grandi imprese l'Italia presenta un valore lievemente più alto (87.000 euro), al pari della Germania.

⁴ Fonte: Banca d'Italia, *Rapporto sulla stabilità finanziaria*, aprile 2024.

Figura 3 – Produttività del lavoro: confronto tra l'Italia e i peer europei (migliaia di euro per addetto), 2021



Nota: La produttività del lavoro è definita come Valore Aggiunto per addetto in migliaia di euro.
Fonte: elaborazioni SACE su dati Eurostat, 2024

Questo percorso di crescita virtuoso per le imprese italiane potrà proseguire anche alla luce di un **contesto congiunturale internazionale dove la domanda globale sta iniziando a riprendere vigore** (il commercio internazionale di beni è atteso crescere del 2,2% quest'anno e del 4,7% l'anno prossimo) **e stanno migliorando le condizioni di offerta**. Si è, inoltre, assistito a una riduzione dei prezzi delle materie prime che ha contribuito a favorire la **discesa dell'inflazione**, attesa proseguire anche quest'anno - soprattutto nelle economie avanzate - sostenendo il graduale taglio dei tassi di interesse e il conseguente **miglioramento delle condizioni finanziarie globali** (in parte già visibili) e – più lentamente – delle condizioni creditizie. Infine, **il Pil italiano è atteso crescere in media dell'1% circa nel biennio 2024-25, grazie soprattutto alla componente dell'export** (Cfr. Cap 3). Resteranno, tuttavia, criticità legate alla produzione industriale che nei primi mesi dell'anno ha riportato una dinamica in flessione, più accentuata per i beni di consumo durevoli e relativamente più contenuta per i beni strumentali e intermedi.

1.2. Il paradigma **SPARKLING** per essere vincenti negli anni a venire

Nella pubblicazione annuale di SACE sulle previsioni dell'export italiano, è stato tracciato **l'identikit delle imprese a prova di futuro**, sintetizzato nell'acronimo **SPARKLING** che delinea le direttrici su cui investire per rafforzare la competitività, la resilienza e capacità di crescere in modo sostenibile: **Smart, Proactive, Agile, Revolutionary, Kinetic, Leader, Innovative, New, Green**.

Adottando questo approccio, le imprese possono essere loro stesse l'onda del cambiamento e garantire al contempo una transizione sostenibile sia internamente all'azienda che esternamente all'intera economia grazie alle tante e svariate filiere che caratterizzano il tessuto imprenditoriale italiano.

Infatti, il contesto attuale in cui operano le imprese ha richiesto - e ancora richiede - una rimodulazione delle catene di approvvigionamento e di fornitura; molti imprenditori hanno avuto la capacità, la reattività e la lungimiranza di rivedere il modo di fare business, adottando nuovi modelli operativi e gestionali, realizzando prodotti nuovi, innovativi e più sostenibili, talvolta utilizzando nuovi canali produttivi e distributivi, favoriti e favorendo a loro volta un allungamento e allargamento delle catene del valore. La sempre maggiore attenzione alla transizione green è una scelta consapevole per un futuro non solo sostenibile, ma anche più produttivo ed efficiente.

Un trend confermato dalle progettualità del Green New Deal italiano, con oltre 700 progetti di transizione sostenibile di PMI supportati da SACE per 12 miliardi di euro.

PMI e Green New Deal italiano: alcuni esempi



MANIVA, leader nell'imbottigliamento dell'acqua del Monte Maniva, ha migliorato la sostenibilità dei suoi processi grazie a investimenti in packaging riciclabile e energia rinnovabile, sostenuti dalla garanzia green di SACE.



BONFIGLIOLI, attivo nella progettazione e produzione di motoriduttori, ha costruito un edificio Nearly ZEB, migliorando l'efficienza energetica e riducendo l'impatto ambientale grazie alla garanzia green di SACE.

Scopri di più su esghub.sace.it, il portale di SACE dedicato alla transizione sostenibile.

Le “lezioni apprese” negli ultimi anni, in particolare quelli pandemici, ci dicono che quelle imprese che durante le crisi hanno saputo creare un vantaggio iniziale, anche contenuto, rispetto ai concorrenti, hanno poi beneficiato di un allargamento del gap nel successivo periodo di ripresa e crescita. Per farlo sono stati necessari **investimenti** - facilitati anche da tassi d'interesse contenuti e dal supporto emergenziale delle istituzioni, private e pubbliche. Il supporto di SACE, attraverso Garanzia Italia e SupportItalia, ha avuto un impatto sul valore della produzione italiana stimato a 184,5 miliardi di euro, sostenendo oltre 1 milione e 150 mila posti di lavoro durante il periodo emergenziale (2020-2023).

Gli investimenti in nuova tecnologia, in particolare Industria 4.0 e Intelligenza Artificiale sono stati, in tal senso, una chiave di resilienza prima e crescita oggi che, come appena visto, sono legati a livelli di produttività relativamente elevati. Le nuove tecnologie garantiscono miglioramenti in termini di efficienza, flessibilità, tracciabilità e qualità dei processi produttivi. Le imprese italiane hanno saputo riconoscere la necessità e l'opportunità di evolversi verso un nuovo modello di business innovativo, ma c'è ancora strada da fare. **È necessario che si crei anche un ecosistema dell'innovazione che supporti l'imprenditoria innovativa e che incentivi gli investimenti in R&S, fondamentali per creare un vantaggio competitivo sul mercato e consentire all'intero sistema economico di posizionarsi come vincente sul mercato e garantire, al contempo, un miglioramento del benessere delle persone.** Gli ecosistemi innovativi sono aree territoriali altamente dinamiche dal punto di vista economico-imprenditoriale, con una spiccata propensione e attenzione per gli aspetti scientifici e tecnologici, l'attrattività e la mobilità sociale, che premiano l'efficienza e garantiscono equità nell'accesso alle opportunità dei settori in cui operano⁵. **L'Italia, secondo il TEHA - Global InnoSystem Index (TEHA-GII)**, un indice realizzato da The European House - Ambrosetti che **fotografa lo stato di salute degli ecosistemi dell'innovazione sulla base**

⁵ Fonte: TEHA, *InnoTech Report 2024: Harnessing Innovation in the Global Scenario*, maggio 2024.



di variabili che valutano la presenza di elementi abilitanti dei processi di innovazione, è posizionata al 24° posto tra i 37 Paesi presi in considerazione, in lieve calo rispetto alla classifica TEHA-GII 2020. Le difficoltà riportate dal nostro Paese sono legate alla presenza di ‘molte Italie’ all’interno del territorio nazionale che per molti aspetti riporta il divario tra Nord e Sud; risolvere tale criticità mettendo le Regioni più arretrate in condizione di sviluppare e potenziare la propria capacità innovativa, favorirà una crescita maggiormente equilibrata e più sostenuta dell’intero ecosistema nazionale.

Non va, infine, dimenticato un aspetto sempre più importante per le imprese, a prescindere dalla dimensione e dal mercato in cui operano, ossia la **sicurezza. I rischi che devono affrontare oggi le imprese, infatti, non sono più solamente quelli più conosciuti come quelli del credito** (si pensi a un mancato pagamento) o politici (come per esempio i recenti casi di esproprio di aziende italiane da parte del governo russo), **ma anche quelli più nuovi come i rischi cyber**, che possono bloccare l’operatività anche per periodi prolungati, **e i rischi legati alle catastrofi naturali**, ambito in cui l’Italia, in base alle sue caratteristiche idrogeologiche, è il Paese europeo più vulnerabile con più del 70% del territorio esposto al rischio sismico e idrogeologico.

È quindi quanto mai necessario che le imprese prendano sempre più coscienza di questi rischi e dei danni che possono causare alla propria attività e si proteggano con strumenti e soluzioni appropriate. Non si può quindi prescindere da un’adeguata conoscenza e formazione continua sia del management che della stessa forza lavoro su tali rischi e sulla loro gestione. Così come diventa sempre più necessario coprirsi contro questi rischi – un esempio è il nuovo prodotto digitale Protezione Rischio Clima, che assicura le imprese dai danni derivanti dai rischi climatici – e investire in prevenzione, messa in sicurezza, infrastrutture, risanamento ambientale e riduzione dei rischi connessi alle calamità naturali, e per farlo possono contare sul supporto di SACE attraverso la “Garanzia Archimede”, la nuova garanzia strutturale di SACE capace di creare un effetto leva importante sull’economia.

Capitolo 2

Perché fare filiera: le sfide si superano meglio se si opera insieme

2.1. Il sistema dei distretti in Italia e la loro capacità di affermarsi sui mercati esteri

I distretti industriali italiani sono un pilastro fondamentale per il sistema produttivo nazionale: in queste aree geografiche, caratterizzate dalla concentrazione di **piccole e medie imprese specializzate in determinati settori produttivi**, la stretta collaborazione tra PMI, grandi imprese e gli enti del sistema formativo e della ricerca favorisce un alto tasso di innovazione e una maggiore efficienza produttiva, aumentando la competitività sui mercati globali.

La specializzazione distrettuale consente anche una **divisione del lavoro** altamente efficiente, migliorandone la **produttività** (nel 2022, il Valore Aggiunto per addetto nei distretti è stato pari a 64.000 euro, il 10,5% in più rispetto alle imprese non distrettuali⁶, e in crescita del 3,1% medio annuo nel periodo 2019-2022 – Fig. 4), la **crescita del fatturato** (+19,5% nei ricavi nel 2022 rispetto al 2019, a fronte del +18,7% delle aree non distrettuali) e lo sviluppo di **economie di scala** grazie alla vicinanza geografica e alla condivisione di infrastrutture e servizi comuni, riducendo i costi operativi. Tale approccio collaborativo tra le imprese crea così una **rete di conoscenze** che facilita il trasferimento di tecnologie e competenze, accelerando l'innovazione e permettendo alle imprese di rispondere velocemente ai cambiamenti di mercato.

I distretti industriali non solo contribuiscono alla **crescita economica del Paese**, ma hanno anche un impatto positivo sullo **sviluppo territoriale** e sulla **coesione sociale**, attraverso la creazione di posti di lavoro e lo stimolo all'economia locale; si migliorano le prospettive occupazionali dei lavoratori locali e si promuove una cultura dell'innovazione e della qualità, elementi chiave per competere sui mercati internazionali.

⁶ La metodologia per distinguere le aree distrettuali da quelle non distrettuali si basa sulla composizione settoriale delle imprese, utilizzando i codici Ateco di Istat. Nella selezione del campione non distrettuale sono state considerate solo le imprese specializzate nelle attività economiche individuate dagli Ateco 2007, in cui operano le imprese distrettuali. Fonte: Intesa Sanpaolo, "Economia e finanza dei distretti industriali", 2024.

Figura 4 – Andamento della produttività del lavoro: confronto tra aree distrettuali e non distrettuali in Italia (Valore Aggiunto per addetto, migliaia di euro a prezzi correnti; valori medi e variazioni %), 2019-2022



Nota: CAGR = tasso medio annuo di crescita composto.

Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Intesa Sanpaolo, “Economia e finanza dei distretti industriali”, 2024.

Ad oggi, in Italia si possono individuare **160 distretti industriali**, concentrati principalmente – per numerosità di imprese e fatturato – in Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Toscana (Fig. 5). In termini di specializzazione, il sistema distrettuale italiano si articola in alcuni specifici ambiti produttivi:



- l'**agro-alimentare** rappresenta un quarto del fatturato complessivo dei distretti e coinvolge circa 4.200 imprese; circa i due terzi del fatturato sono generati in Emilia-Romagna, Veneto, Lombardia e Campania;



- il **sistema moda** conta anch'esso per il 25% del fatturato totale (concentrato per due terzi in Toscana e Veneto) e coinvolge più di 5.700 imprese;



- la **metalmecanica** pesa per il 19% del fatturato complessivo dei distretti in Italia, a fronte di circa 4.300 imprese; questa specializzazione si è sviluppata soprattutto in Lombardia, Emilia-Romagna e Veneto, che insieme sommano circa i tre quarti del fatturato del settore; con quasi 2.000 imprese, la filiera dei **metalli** genera l'8,5% del fatturato complessivo dei distretti italiani (prodotto prevalentemente in Lombardia);



- il **sistema casa** genera l'11% del fatturato (riconducibile per tre quarti a Veneto, Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia e Lombardia) coinvolgendo oltre 2.800 imprese;



- vi sono poi altri sistemi distrettuali diffusi a livello nazionale, tra cui quello dei **beni intermedi**⁷ (8,1% del fatturato complessivo e oltre 1.400 imprese) e dei **mezzi di trasporto** (2,5% del fatturato complessivo dei distretti e circa 230 imprese).

Figura 5 - Mappa dei distretti industriali in Italia (numero di distretti per regione), 2021



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Intesa Sanpaolo, "Economia e finanza dei distretti industriali", 2024.

In merito alle **caratteristiche dimensionali** delle imprese appartenenti ai distretti, **più di 2 imprese su 5 sono micro-imprese** (43,2% del totale), anche se sono le aziende di piccole, medie e grandi dimensioni a esercitare un'influenza maggiore all'interno del sistema distrettuale per capacità di generare valore: infatti la ripartizione del fatturato indica che le imprese più grandi contribuiscono per il **57,3% dei ricavi complessivi distrettuali** (187,3 miliardi di euro nel 2022), quasi 7 punti percentuali in più rispetto alle aree non distrettuali, in cui anche il contributo delle PMI appare più ridotto (-4,2 p.p.), a fronte di un apporto maggiore delle micro-imprese. Il modello distrettuale è quindi, come noto, caratterizzato da un tessuto produttivo composto da piccole e micro-imprese che gravitano attorno a un nucleo di aziende leader di maggiori dimensioni.

⁷ Si tratta di carta, gomma/plastica, legno e intermedi chimici.



Consapevole dei legami di stretta collaborazione che intercorrono tra le imprese operanti in distretti, SACE mette a disposizione il prodotto “Reverse Factoring”, che consente di migliorare i rapporti con i propri fornitori sostenendo la filiera produttiva. In questo modo, infatti, le medie e grandi imprese ottimizzano il ciclo passivo, potendo anche usufruire di dilazioni di pagamento, e offrono ai fornitori interessati l’accesso ai servizi di factoring per l’anticipo dei crediti. Un prodotto che SACE offre anche in chiave sostenibile, introducendo un meccanismo premiante che prevede un tasso di sconto da applicare alle fatture dei fornitori in funzione al loro rating ESG.

Nel 2022, le imprese distrettuali hanno registrato un fatturato complessivo di **327 miliardi di euro**. La fotografia per specializzazione distrettuale mostra una quota particolarmente elevata dell’incidenza sul fatturato a livello nazionale nei settori dell’**agro-alimentare** (82,5 miliardi di euro), del **sistema moda** (82,4 miliardi) e della **meccanica** (63,2 miliardi).

All’interno di questi macro-settori, è possibile isolare **2.214 imprese “champion”** (corrispondenti al 12,7% del totale), intese come quelle aziende che emergono come leader e punti di riferimento all’interno di un determinato distretto produttivo distinguendosi per crescita, marginalità, solidità patrimoniale e tenuta/rafforzamento dell’occupazione⁸. Nel complesso, la presenza delle imprese distrettuali champion si concentra nelle regioni settentrionali, con una percentuale del 14,4% nel Nord-Ovest e del 13,7% nel Nord-Est (Fig. 6a). Al contrario, il Centro Italia (9,6%) e il Mezzogiorno (9,2%), pur mostrando numerose aree di specializzazione, evidenziano un divario rispetto al resto del Paese. Le imprese champion operano soprattutto in settori strategici come la **meccanica** (ad esempio, le macchine agricole di Reggio Emilia e Modena, e la mecatronica a Trento), l’**agro-alimentare** (con vini e distillati provenienti da Brescia e Friuli, e le conserve di Nocera) e il **sistema moda** (come l’oreficeria a Vicenza e l’occhialeria a Belluno).

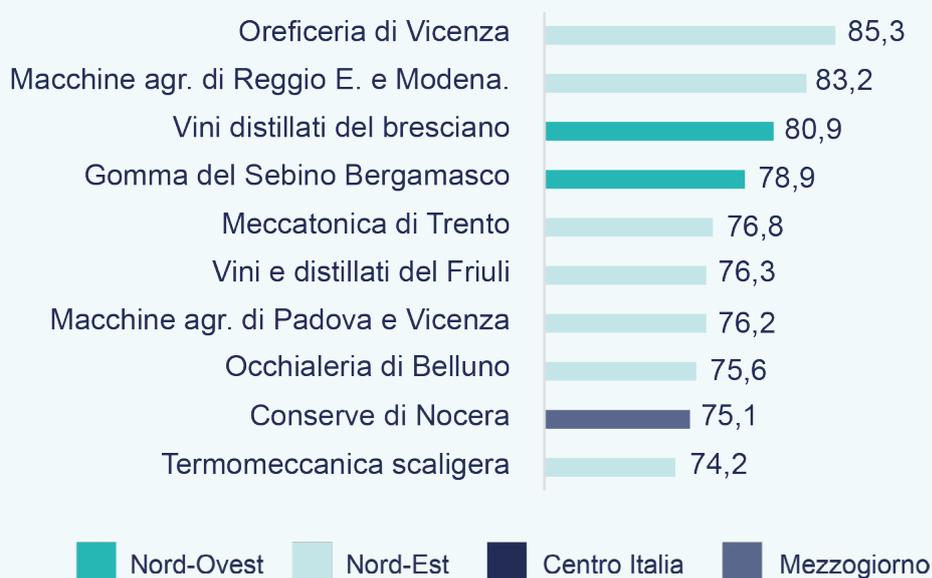
⁸ I criteri applicati dal Centro Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo sono: fatturato maggiore di 150mila euro; crescita del fatturato nel quadriennio 2019-2022 superiore alla mediana del settore di appartenenza e crescita del fatturato nel 2022; EBITDA margin superiore al 6% nel 2021 e all’8% nel 2022; variazione degli addetti nel periodo 2019-22 maggiore di zero; patrimonio netto sul totale passivo 2022 almeno pari al 30%; aziende non in liquidazione; aziende “investment grade” o “intermedi” per Intesa Sanpaolo (rating I-M), unrated o con rating non attribuito.

Figura 6a – Incidenza delle imprese distrettuali champion per macro-area geografica (val. % sul totale; grafico di sinistra), 2022



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Intesa Sanpaolo, “Economia e finanza dei distretti industriali”, 2024.

Figura 6b – Primi 10 distretti per performance di crescita, redditività e patrimonializzazione (numero indice; valori normalizzati in scala crescente da 0 a 100⁹; grafico di destra), 2022



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Intesa Sanpaolo, “Economia e finanza dei distretti industriali”, 2024.

⁹ Il punteggio complessivo si basa su un meccanismo di scoring da 0 a 100, che valuta le imprese secondo diversi indicatori di performance economico-finanziaria, come la crescita del fatturato, l'EBITDA margin, la solidità patrimoniale, la variazione degli addetti e la presenza di strategie di internazionalizzazione, qualità e innovazione. Ogni impresa viene valutata secondo questi criteri, e i punteggi sono normalizzati per permettere un confronto omogeneo tra le diverse realtà. Fonte: Intesa Sanpaolo, “Economia e finanza dei distretti industriali”, 2024.

Nell'ultimo anno, le imprese distrettuali hanno registrato esportazioni per un valore di **149,1 miliardi di euro, pari a un quarto dell'export manifatturiero nazionale** (cfr. Cap. 3.2). Questi risultati confermano la robustezza di settori chiave come la meccanica strumentale, che ha contribuito con 41,3 miliardi di euro (pari al 27,7% del totale), seguita dal sistema moda con 31 miliardi di euro (20,8% del totale) e dall'industria alimentare e delle bevande con 22,4 miliardi di euro e pari al 15% del totale (Fig. 7).

Se si considera l'ultimo quinquennio (2019-2023), l'export complessivo delle imprese distrettuali italiane **è aumentato del 19,4%**, passando da circa 125 a 149,1 miliardi di euro, grazie al traino di distretti dinamici come quelli dell'**industria agro-alimentare** (CAGR del +7,7% contro la media annua di tutti i distretti pari a +4,5%) e **metalmecanica** (+5,3%).

Figura 7 – Valore delle esportazioni dei distretti italiani per macro-settore economico (miliardi di euro e CAGR 2019-2023), 2023



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat e SACE, 2024.

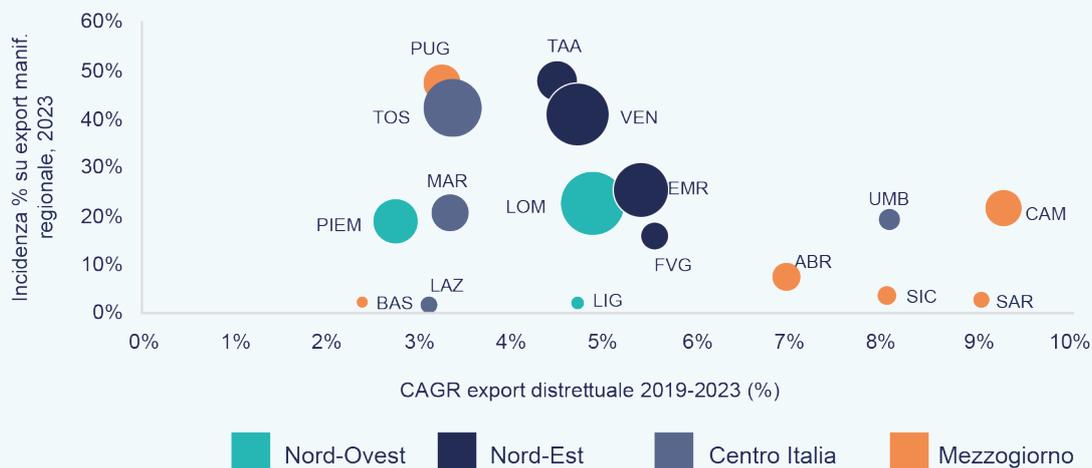
Più in generale, tutti i principali distretti per macro-ambito di specializzazione **hanno superato i livelli pre-pandemici**, a conferma del ruolo strategico delle imprese distrettuali nell'economia nazionale, non solo per la capacità di generare valore aggiunto nei rispettivi settori, ma anche per il loro contributo alla crescita delle esportazioni italiane nel contesto globale.

L'esame della ripartizione geografica delle esportazioni dei distretti italiani rivela una evidente concentrazione in alcune Regioni: la **Lombardia** è la regione leader, contribuendo con il 24,1% del totale delle esportazioni distrettuali nazionali, grazie alla diversificazione economica e alla presenza di settori avanzati come meccanica, moda, chimica e farmaceutica. Seguono il Veneto, con il 21,8% e la Toscana, con il 15,6%. Anche l'Emilia-Romagna, con il 14,3%, gioca un ruolo cruciale grazie alla produzione di macchinari ad alta tecnologia e automazione industriale (ad esempio, a Modena e Bologna). Il Piemonte, pur con una quota minore pari all'8,9%, mantiene una solida presenza. **Queste 5 regioni pesano per circa l'84% dell'export totale distrettuale** in Italia.

Al contrario, territori con una ridotta presenza distrettuale (come Basilicata, Liguria, Sardegna e Sicilia) contribuiscono marginalmente all'export nazionale. Queste regioni, pur essendo dotate di settori economici importanti su scala locale, non hanno lo stesso impatto sulle esportazioni nazionali rispetto ai loro omologhi più industrializzati e competitivi.

In alcuni territori si osserva una incidenza rilevante dell'export dei distretti sulle **esportazioni manifatturiere** (compresa tra un quarto e la metà del totale), principalmente nel Centro-Nord (48,2% in Trentino - Alto Adige, 42,5% in Toscana, 40,9% in Veneto, 25,6% in Emilia-Romagna – Fig. 8), con l'eccezione della Puglia nel Mezzogiorno (47,4% dell'export manifatturiero regionale). Inoltre, pur non avendo un peso significativo, alcune Regioni del Centro-Sud (è il caso di Campania, Sicilia, Sardegna, Umbria e Abruzzo) nel periodo 2019-2023 hanno mostrato una performance delle vendite all'estero più dinamica rispetto alla media nazionale (+4,5%).

Figura 8 – Dinamica dell'export dei distretti italiani nelle Regioni italiane (asse X: CAGR export distrettuale 2019-2023; asse Y: incidenza % su export manifatturiero regionale, 2023; dimensioni bolla: numero di distretti)



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat-Coeweb e SACE, 2024.



Come già evidenziato sopra, i **distretti metalmeccanici** rappresentano un macro-settore chiave per l'export italiano, con esportazioni concentrate per il **51% nei mercati dell'UE-27**. I primi tre distretti della meccanica strumentale sono localizzati in **Lombardia** e in **Emilia-Romagna**, due regioni che si distinguono per una forte vocazione manifatturiera e innovativa (Fig. 9). Altri poli strategici sono basati in Veneto (con la meccanica strumentale a Vicenza).

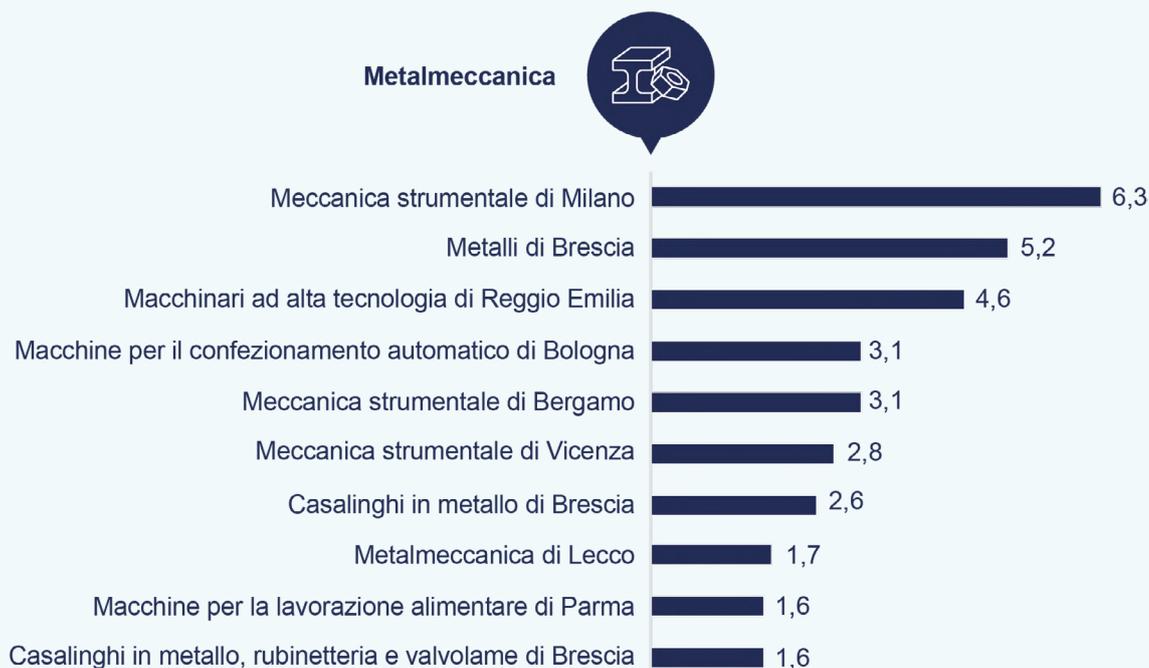
Tra i distretti più rilevanti in questo ambito spiccano la meccanica strumentale di Milano e Monza, con un export che ha raggiunto i 6,3 miliardi di euro nel 2023. Questa zona è rinomata per la produzione di macchinari industriali avanzati e componentistica di precisione, supportata da una solida infrastruttura tecnologica e un tessuto imprenditoriale altamente specializzato. Un altro distretto di particolare peso (export di 5,2 miliardi di euro) è quello dei metalli di Brescia, rinomato per la produzione di acciaio, alluminio e altri metalli, con semilavorati e prodotti finiti di alta qualità per l'industria automobilistica, l'edilizia e la meccanica di precisione. Anche i macchinari ad alta tecnologia di Reggio Emilia rappresentano un'eccellenza del Made in Italy a livello italiano e internazionale: forte di un export di 4,6 miliardi di euro, questo distretto è riconosciuto per la produzione di macchine e impianti innovativi, utilizzati in vari settori come l'agricoltura, l'automazione industriale e l'imballaggio.

Il secondo settore più rilevante per valore delle esportazioni delle imprese distrettuali riguarda il **sistema moda** (Fig. 10; dei 31 miliardi di euro di export, il **46,9%** si indirizza ai **Paesi UE-27**), che vede come capofila la **Toscana** con le aree distrettuali della pelletteria e delle calzature di Firenze (6,1 miliardi di euro nel 2023), dell'abbigliamento e della maglieria di Firenze (2,6 miliardi) e del tessile-abbigliamento di Prato (2,3 miliardi). Anche il **Veneto** si conferma come una regione trainante, con distretti come la concia di Vicenza (2,3 miliardi), il tessile e abbigliamento di Vicenza (1,7 miliardi), le calzature sportive di Treviso (1,2 miliardi) e le calzature di Padova e Venezia (1,1 miliardi), a conferma di una forte specializzazione del territorio nella lavorazione della pelle, nella produzione di calzature sportive e nel tessile.

Seguono i **distretti dell'agro-alimentare** (con il **57,2%** dell'export destinato ai **Paesi UE-27**), con 26,5 miliardi di euro nel 2023. A contribuire particolarmente alle esportazioni di questo macro-settore (Fig. 11) sono, in particolare, i vini di Cuneo, Asti e Alessandria (2,0 miliardi di euro), i dolci di Cuneo (1,8 miliardi) e le conserve di Salerno (1,5 miliardi).

Vi sono, inoltre, i distretti del **sistema casa** le cui esportazioni nel 2023 erano rivolte per il **53,1%** a destinazioni dell'UE-27 (Fig. 12). Questo macro-settore beneficia del contributo del distretto delle piastrelle di Modena e Reggio Emilia (3,7 miliardi di euro), dei legni e mobili di Monza Brianza, Milano e Como (2,9 miliardi) e dei casalinghi in metallo di Brescia (2,6 miliardi).

Figura 9 – Top 10 distretti industriali della metalmeccanica in Italia per valore dell'export (miliardi di euro), 2023



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat-Coeweb e SACE, 2024.

Figura 10 – Top 10 distretti industriali del sistema moda in Italia per valore dell'export (miliardi di euro), 2023



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat-Coeweb e SACE, 2024

Figura 11 – Top 10 distretti agro-alimentari in Italia per valore dell’export (miliardi di euro), 2023



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat-Coeweb e SACE, 2024.

Figura 12 – Top-10 distretti industriali del sistema casa per valore dell’export (miliardi di euro), 2023



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat-Coeweb e SACE, 2024.



In sintesi, i distretti italiani sono chiamati ad affrontare sfide significative per mantenere nel tempo la propria competitività. La globalizzazione e l'automazione stanno trasformando il panorama produttivo, spingendo le imprese ad adattarsi rapidamente alle nuove tecnologie e alle dinamiche di mercato. Inoltre, la **sostenibilità ambientale** sta diventando un fattore sempre più rilevante, che richiede ai distretti di rendere i processi produttivi più ecologici e sostenibili (cfr. Cap. 2.3).

La capacità dei distretti di adattarsi a queste sfide dipende dalla **capacità di innovare** nel continuo e di mantenere stretti legami con il territorio e le istituzioni locali. Le **politiche industriali** e gli interventi pubblici sono cruciali per sostenere la ricerca e sviluppo, favorire la formazione continua e promuovere la sostenibilità ambientale. La presenza di distretti industriali competitivi è strettamente legata alla capacità delle imprese di fare rete e di collaborare su progetti comuni. Questo modello di organizzazione produttiva permette di **condividere risorse, conoscenze e competenze, riducendo i costi e aumentando l'efficienza complessiva del sistema**. Inoltre, i distretti industriali possono beneficiare di una maggiore visibilità sui mercati internazionali grazie alla **reputazione consolidata dei loro prodotti**.

L'importanza dei distretti industriali è stata riconosciuta anche dalle politiche nazionali ed europee, che nel tempo hanno promosso iniziative a sostegno di queste aree ad alta concentrazione imprenditoriale e di conoscenze. I finanziamenti pubblici per la ricerca e lo sviluppo, i programmi di formazione e le infrastrutture condivise sono solo alcuni degli strumenti utilizzati per sostenere il modello distrettuale. Ad esempio, il **Programma Operativo Nazionale "Ricerca e Innovazione" 2014-2020** ha stanziato **729,7 milioni di euro** per sostenere la competitività delle PMI nei distretti industriali, finanziando progetti di ricerca collaborativa e innovazione tecnologica.



2.2. Dal distretto alla filiera: come evolve la geografia del sistema produttivo italiano

Le **filiera produttive** rappresentano una **rete integrata di aziende** che collaborano lungo l'intera catena del valore, dalla fornitura delle materie prime alla distribuzione del prodotto finale. Questo modello si distingue per la capacità di gestire in modo coordinato tutte le fasi del processo produttivo, migliorando l'efficienza, l'innovazione e la sostenibilità delle imprese coinvolte.

Il passaggio verso filiere produttive più strutturate non rappresenta solo una **naturale evoluzione del modello distrettuale**, ma è anche una **necessità per rispondere alle sfide di un mercato sempre più globale e competitivo**. Infatti, i distretti industriali sono stati storicamente caratterizzati come aree geografiche concentrate dove un gruppo di PMI opera nello stesso settore industriale, **beneficiando della prossimità per condividere risorse, competenze e innovazioni**. Tuttavia, i distretti industriali presentano anche alcuni limiti, tra cui una specializzazione spesso limitata a una singola fase del processo produttivo e una competizione locale che può ostacolare l'espansione verso mercati più ampi.

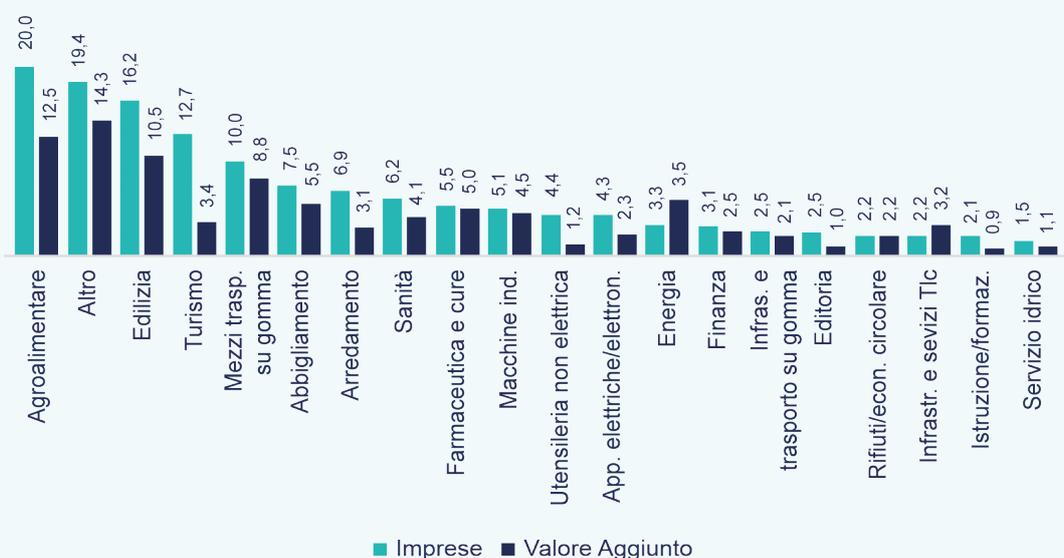
La **transizione verso le filiere produttive** costituisce una risposta a queste sfide, **coinvolgendo l'intera catena del valore**, dalla fornitura delle materie prime alla distribuzione del prodotto finale, integrando diverse fasi produttive e logistiche. Diversi fattori facilitano questa transizione. Innanzitutto, l'**integrazione verticale** consente alle imprese di controllare più fasi del processo produttivo, migliorando l'efficienza e la qualità. La collaborazione e le **reti di imprese**, che si estendono oltre il livello locale fino a partner nazionali e internazionali, sfruttano sinergie e competenze complementari. Inoltre, l'accesso ai **mercati globali** permette alle imprese di espandere le loro attività su scala internazionale, sfruttando opportunità di crescita e diversificazione. Infine, le filiere moderne integrano **pratiche sostenibili responsabili lungo l'intera catena del valore** (processi di fornitura, produzione e distribuzione), rispondendo a una crescente domanda di prodotti socialmente responsabili.

Nell'era dell'economia della conoscenza, il modello delle filiere produttive si afferma sempre più, allentando i collegamenti a breve raggio tipici dei distretti industriali e favorendo invece la crescente **interconnessione dei processi produttivi** che supera i limiti geografici: un approccio che permette di creare una rete globale di collaborazione, dove le diverse fasi della produzione sono distribuite in varie regioni e Paesi, ottimizzando le risorse disponibili e facilitando l'accesso a mercati più ampi.

Secondo i dati al 2022 censiti da Istat¹⁰, tra le imprese con almeno 3 addetti appartenenti ai comparti dell'industria e dei servizi, le filiere a cui le unità produttive dichiarano di contribuire con una maggior frequenza (Fig. 13) sono quelle dell'**agro-alimentare** (20% delle imprese), dell'**edilizia** (16,2% delle imprese) e del **turismo** (12,9% delle imprese). Se si esclude il comparto turistico, si tratta delle filiere con le quote più elevate di Valore Aggiunto, insieme a quelle relative alla **produzione di energia** (5,9% del Valore Aggiunto) e dell'**abbigliamento** (5,5% del Valore Aggiunto).



Figura 13 - Numero di imprese e Valore Aggiunto per filiera in Italia (valori %), 2022



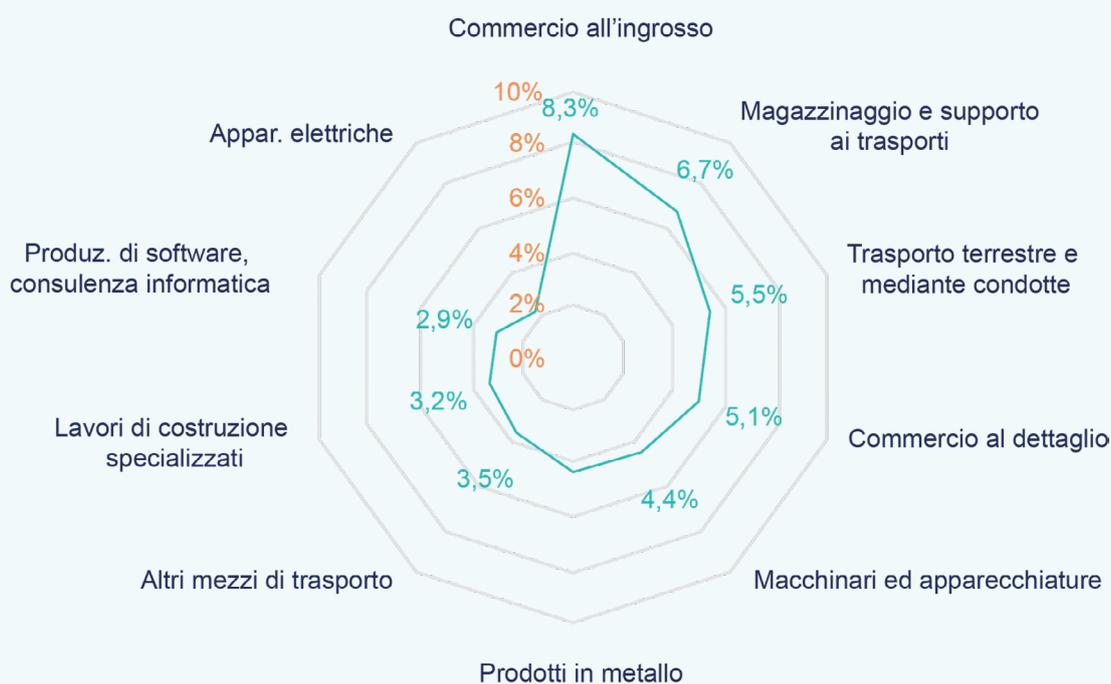
Nota: le imprese possono partecipare a più filiere contemporaneamente.
Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat, 2024.

La maggior parte delle imprese (in media 4 su 5) partecipa ad una sola filiera: questo fenomeno non è dovuto esclusivamente alla predominanza di piccole imprese nel sistema produttivo. Infatti, sebbene la percentuale di imprese che sono coinvolte in più filiere tenda ad aumentare al crescere delle dimensioni aziendali, i valori si mantengono comunque bassi. Infatti, oltre due terzi delle unità con almeno 250 addetti operano esclusivamente in una singola filiera (il 74,3% per le piccole imprese e il 71,3% per le medie).

¹⁰ Per approfondimenti si rinvia a: Istat, *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, 2024.

Se esaminiamo la distribuzione del contributo alla creazione di Valore Aggiunto lungo 28 filiere industriali e dei servizi in Italia, è evidente come le imprese di alcuni settori svolgano un ruolo predominante (Fig. 14): il **commercio all'ingrosso** è in testa, con un contributo medio al V.A. delle filiere pari all'**8,3%**, con picchi nelle filiere di utensileria non elettrica (21,7%), preziosi (21,8%), farmaceutica (19,8%), abbigliamento (17,7%), agro-alimentare (15,7%) e apparecchiature elettriche ed elettroniche (15,3%). Seguono per entità media del contributo nelle filiere il **settore del magazzinaggio e supporto ai trasporti (6,7%)** e quello del **trasporto terrestre mediante condotte (5,5%)**.

Figura 14 – Top 10 settori per contributo delle imprese alle filiere in termini di Valore Aggiunto (valori % medi su 28 filiere industriali e di servizi), 2022



Fonte: elaborazione TEHA Group su dati Istat, 2024.

Tra le attività manifatturiere, si collocano ai primi posti alcuni settori che trainano l'export nazionale, a partire da **macchinari e apparecchiature** che contribuiscono in media per il **4,4% alla generazione del V.A. di filiera**, e in particolare in quella dei macchinari industriali (in cui "spiegano" il 25,8% del V.A. generato lungo la filiera), nell'utensileria non elettrica (7,8%) e nell'agro-alimentare (7,4%). Di pari entità è il contributo offerto dall'industria dei **prodotti in metallo (4,3%)**, da cui dipende il 22% del V.A. della filiera dell'utensileria non elettrica, il 16,5% del V.A. della filiera delle macchine industriali e l'11,9% del V.A. della filiera dell'aerospazio e della difesa.



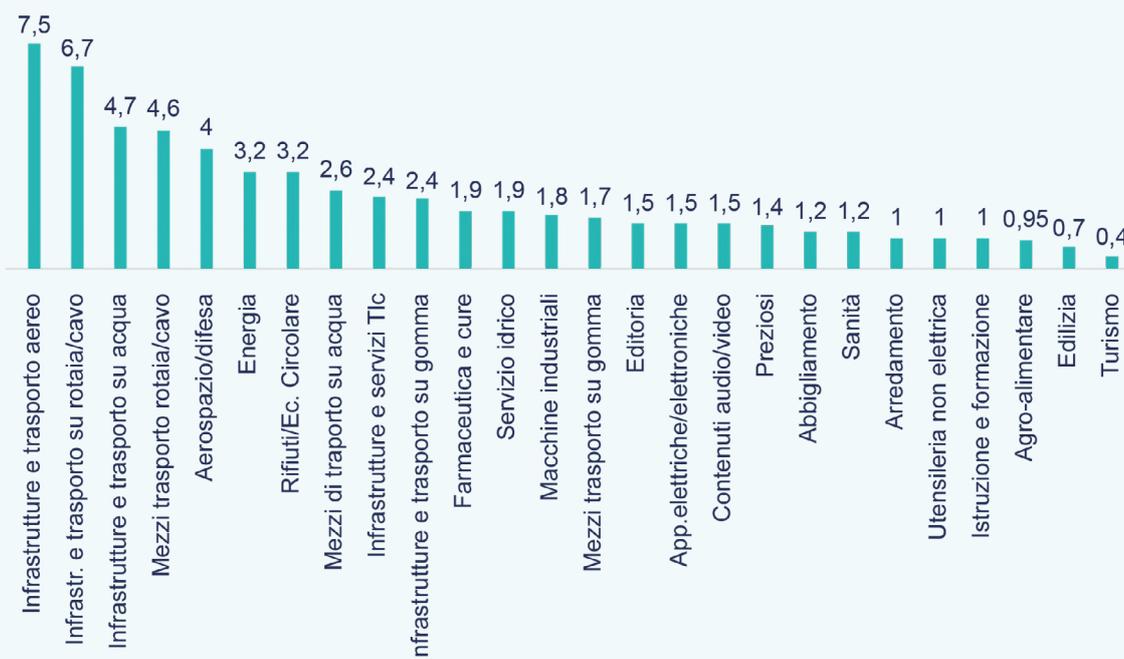
I **lavori di costruzione specializzati** contribuiscono per il **3,2%**, così come l'apporto medio del **2,9% della produzione di software e consulenza informatica** sottolinea il ruolo crescente delle tecnologie ICT nel creare Valore Aggiunto, soprattutto nella finanza (17%), nelle infrastrutture e servizi di trasporto su gomma (16,3%) e nella produzione di contenuti audio-video (8%).

Questi dati evidenziano come più settori, **sia tradizionali che ad elevato contenuto tecnologico** abbiano un ruolo cruciale nella creazione di Valore Aggiunto, contribuendo in modo significativo allo sviluppo delle filiere produttive e di servizi.

Importante è anche il contributo delle c.d. **“filiere sistemiche”**: una filiera è tanto più sistemica quanto maggiore è il **grado di rilevanza economica e relazionale di ciascuna impresa**. La dimensione economica è approssimata da indicatori come il numero di addetti, il fatturato, l'età e l'intensità di capitale, mentre la dimensione relazionale considera il contributo dell'impresa all'attivazione del proprio settore e del sistema economico. Assumendo che la sistemicità di una filiera aumenti al crescere del valore complessivo dell'indicatore delle imprese che vi partecipano, è possibile identificare **8 filiere ad elevata rilevanza sistemica: macchine industriali, edilizia, agro-alimentare, abbigliamento, mezzi di trasporto su gomma, energia, sanità, farmaceutica e cure**. Le imprese appartenenti a queste filiere contribuiscono complessivamente al **56,4%** del **Valore Aggiunto**, al **52,3%** dell'**occupazione** e al **67,3%** dell'**export** delle unità con almeno 3 addetti.

Le filiere in cui la presenza di imprese altamente sistemiche è significativamente superiore alla media nazionale (Fig. 15) includono quelle dei **servizi infrastrutturali ed energetico-ambientali** (trasporto aereo, ferroviario, marittimo, fornitura di energia e gestione dei rifiuti), a cui si aggiungono **aerospazio e difesa** e produzione di **mezzi di trasporto su rotaia**. Questi settori sono spesso regolamentati e ritenuti strategici a **livello politico** per la loro complessità e importanza. La loro rilevanza è ulteriormente accentuata dal fatto che operano in situazioni di monopolio naturale o forniscono beni di particolare interesse pubblico.

Figura 15 – Incidenza delle imprese a più elevata rilevanza sistemica (1% più elevato del valore dell'indicatore Iris di Istat¹¹), per filiera all'interno di imprese con almeno 3 addetti (valori %), 2022



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat, 2024.

In sintesi, aiutare le imprese italiane a perseguire un approccio di filiera può essere uno strumento cruciale per garantire crescita e sviluppo, soprattutto alle PMI. Questa evoluzione strutturale del sistema industriale italiano permette una **visione integrata delle fasi produttive**, dal reperimento delle materie prime alla distribuzione del prodotto finale, facilitando l'accesso a risorse e competenze che le PMI potrebbero non ottenere autonomamente. Per le PMI, partecipare a una filiera significa migliorare l'efficienza operativa, l'innovazione e la competitività. Grazie alle **economie di scala** e agli acquisti collettivi, le PMI possono ridurre i costi. La collaborazione con altre imprese consente di condividere conoscenze e adottare nuove tecnologie più rapidamente. Inoltre, l'integrazione in filiere internazionali offre l'opportunità di accedere a nuovi mercati e diversificare i rischi, aumentando la capacità di resilienza alle fluttuazioni economiche.

Le reti create all'interno delle filiere favoriscono la cooperazione e la fiducia reciproca, cruciali in momenti di crisi per rispondere in modo coordinato agli **shock esterni**. Questa sinergia aumenta la flessibilità e l'adattabilità delle PMI e delle imprese più grandi, rendendole più agili nel fronteggiare le sfide del mercato.

¹¹ L'Indicatore di Rilevanza Sistemica (IRIS) misura l'importanza di una filiera nel sistema produttivo, basandosi su due componenti: la dimensione economica (capacità di generare Valore Aggiunto) e quella relazionale (interconnessione con altre imprese e settori). Questo indicatore identifica le filiere "sistemiche", cioè quelle che contribuiscono maggiormente all'economia, come l'Agroalimentare, l'Energia e l'Edilizia. Fonte: Istat, 2024.



In questo senso, negli ultimi due anni l'offerta di SACE si è ampliata con la Push Strategy di import strategico, che risponde alla duplice esigenza di contribuire alla sicurezza energetica del Paese e al sostegno dell'export italiano, due obiettivi cruciali nell'attuale contesto economico globale. In particolare, l'intervento di SACE ha lo scopo di massimizzare le opportunità di business per piccole, medie e grandi imprese italiane sia sul fronte dell'export sia su quello dell'import. Questo tipo di operazione è di importanza strategica per l'economia italiana e ha lo scopo di assicurare l'attuale e futura regolarità nella fornitura di commodities, materie prime critiche e input produttivi verso l'Italia favorendo una continuità nei ritmi produttivi e contribuendo anche alla crescita dell'export.

Push Strategy ofi - Olam Food Ingredients



SACE collabora con ofi, player globale basato a Singapore nel settore food ingredients, con un'operazione da circa 500 milioni di dollari destinata a sostenere da un lato la filiera della torrefazione in Italia – che comprende circa un migliaio di imprese tra piccole, medie e grandi – dall'altro garantendo l'importazione di caffè crudo di qualità e nuove opportunità di export per tutte le supply chain interessate (Food processing, bottling, packaging, etc.).

Anche i territori stanno perseguendo logiche “di filiera” per accompagnare la crescita delle PMI. Un esempio di **meccanismo innovativo di governance** per rafforzare il networking tra imprese di dimensioni diverse e con il mondo della ricerca è offerto, ad esempio, dalle **Reti Innovative Regionali (RIR)** in **Veneto**¹², ovvero sistemi di imprese e soggetti pubblici e privati, presenti in ambito regionale ma non necessariamente territorialmente contigui, che operano anche in settori diversi e sono in grado di sviluppare un insieme coerente di iniziative e progetti rilevanti per l'economia regionale.

¹² Le RIR sono state introdotte dalla Regione Veneto con la Deliberazione della Giunta Regionale n. 583/2015 (ex L.R. 13/2014) per avvicinare il mondo delle PMI alla ricerca e promuovere le aggregazioni. Ad oggi, vi sono 4 RIR nello Smart Agrifood, 5 nello Smart Manufacturing, 5 nello Smart Living & Energy, 3 nello Smart Health, 3 su Cultura e Creatività e 1 nell'ambito Destinazione intelligente.



Infatti, le filiere innovative in **Veneto** rappresentano un pilastro fondamentale per l'evoluzione del settore produttivo italiano, in particolare per le tecnologie legate alle **energie rinnovabili**. Un aspetto di particolare rilevanza è la capacità di **microimprese** e **studi ingegneristici** di competere a livello globale. Le microimprese nel settore delle tecnologie rinnovabili crescono in media del **13%** rispetto al **6%** delle grandi imprese e detengono la maggioranza dei brevetti, soprattutto nei settori dell'eolico e del solare termico, dimostrando che la dimensione aziendale non è determinante per le prestazioni in un settore altamente innovativo. Un ulteriore punto di forza è rappresentato dalla **filiere dell'idrogeno**, che riveste un ruolo strategico nella transizione energetica.

Anche la **Lombardia** è tra le regioni più avanzate in Italia per quanto riguarda la partecipazione in rete, rappresentando circa il **15%** delle imprese italiane organizzate in filiera. Questa regione vanta una solida infrastruttura industriale e una forte tradizione di innovazione, sostenuta da numeri significativi in diversi settori chiave. Le aziende lombarde della **meccanica avanzata** investono circa il 4% del loro fatturato in R&S. Questo settore è un pilastro dell'economia regionale, sostenuto da una rete di imprese che collaborano per mantenere elevati standard di qualità e innovazione. Nelle **biotecnologie**, la Lombardia ospita oltre 300 aziende che generano un fatturato complessivo di circa 5 miliardi di euro. Queste aziende sono supportate da un forte ecosistema di ricerca, che include università di prestigio e centri di ricerca all'avanguardia. Il **settore ICT** in Lombardia è altamente dinamico, con oltre 10.000 aziende operanti in questo ambito che generano un fatturato annuale di circa 30 miliardi di euro. La Regione è un hub per l'innovazione digitale, con una forte concentrazione di start-up e PMI che operano in aree come l'intelligenza artificiale, la cybersecurity e l'Internet of Things (IoT). L'approccio di filiera in questo settore favorisce l'adozione di tecnologie avanzate e la promozione di progetti che migliorano la trasformazione digitale delle imprese.

2.3. Agire insieme nelle filiere del futuro

L'edilizia intelligente (**smart building**), l'evoluzione in chiave 5.0 della filiera agro-alimentare (**agritech**) e la filiera delle **fonti energetiche rinnovabili e alternative** (come l'eolico offshore e l'idrogeno) sono alcune delle **"filiere del futuro"** – al centro dell'impegno di SACE che punta a sostenere sempre di più questi settori strategici per il sistema Paese – in cui possono trovare sviluppo le direttrici del paradigma SPARKLING (Smart, Proactive, Agile, Revolutionary, Kinetic, Leader, Innovative, New, Green) per rafforzare il percorso di crescita futura delle imprese italiane.

Le smart city, attraverso l'adozione di tecnologie avanzate come l'IoT e l'intelligenza artificiale, promettono di migliorare la qualità della vita urbana, ottimizzando l'uso delle risorse e riducendo l'impatto ambientale. Parallelamente, il settore agro-alimentare, potenziato dalle opportunità offerte dall'agritech, rivoluziona le pratiche agricole tradizionali, migliorando l'efficienza e la sostenibilità della produzione alimentare. Infine, la capacità delle nuove soluzioni tecnologiche di generare energia pulita e rinnovabile offre una risposta fondamentale alle sfide energetiche e climatiche europee e globali e l'Italia, grazie alle sue risorse, esprime il potenziale per agire da capofila nell'UE.



Smart building

La rapida urbanizzazione e le sfide ambientali globali stanno spingendo le città a evolversi verso modelli più sostenibili ed efficienti. Il settore edile può essere determinante nel conseguimento degli obiettivi energetici attraverso la riduzione dei consumi energetici e l'integrazione delle fonti rinnovabili, riducendo al contempo la dipendenza dai combustibili fossili e dalle importazioni energetiche.

Per implementare in modo efficace la strategia di decarbonizzazione del settore delle costruzioni e perseguire gli obiettivi fissati dal pacchetto europeo **"Fit for 55"**, che mira ad azzerare le emissioni del patrimonio immobiliare entro il 2050, la Commissione Europea ha presentato nel 2021 una proposta di revisione della direttiva sulla prestazione energetica degli edifici (Energy Performance of Buildings Directive, EPBD).

In questo contesto, la filiera delle smart city emerge come una delle direttrici principali per il futuro dello sviluppo urbano. Utilizzando tecnologie avanzate e approcci innovativi, le smart city non solo migliorano la qualità della vita dei cittadini, ma promuovono anche la sostenibilità e l'efficienza delle risorse. Ecco perché questa filiera rappresenta una componente fondamentale per affrontare le sfide contemporanee e costruire città resilienti e all'avanguardia. Nel 2022, la filiera estesa degli **edifici intelligenti** ha generato un fatturato di **174 miliardi di euro** e un Valore Aggiunto di **38 miliardi di euro**, supportando **circa 515.000 posti di lavoro** (Fig. 16).

A livello regionale, il valore economico della filiera è prevalentemente concentrato in cinque regioni italiane: Lombardia, Lazio, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte. In particolare, Lombardia e Lazio spiccano, contribuendo rispettivamente al **31,9%** e al **14,0%** del V.A. nazionale.

Edifici smart per il quartiere green UpTown di Milano



SACE ha garantito un finanziamento da 101 milioni di euro concesso in favore di EuroMilano, società immobiliare attiva su progetti di rigenerazione urbana impegnata nello sviluppo a Milano di vari edifici a uso residenziale e commerciale su una superficie di 147 mila metri quadrati e un parco pubblico nel nuovo quartiere UpTown localizzato nel quadrante Nord Ovest di Milano.

Figura 16 – I numeri-chiave della filiera dello Smart Building in Italia, 2022



Fonte: elaborazioni TEHA Group su dati Istat, 2024.

Nel complesso, **350.000 aziende** operano lungo l'intera filiera degli edifici intelligenti, che ha dimostrato una crescita del fatturato del **34,1%** nel periodo tra il 2018 e il 2022, posizionandosi come il settore con la maggiore crescita in Italia. Questo sviluppo è stato sostenuto da incentivi come il Superbonus 110%, che hanno favorito la ripresa e l'espansione del settore delle costruzioni post-pandemia. In termini occupazionali, la filiera degli edifici intelligenti ha visto un aumento del 10,7% nel numero di occupati dal 2018 al 2022, classificandosi seconda per crescita percentuale in Italia.

Il moltiplicatore economico della filiera Smart Building, calcolato da TEHA, è di **2,87**: 100 euro investiti nella filiera generano ulteriori **187 euro** nell'economia nazionale. Analogamente, il moltiplicatore occupazionale è di **2,78**, il che significa che 100 unità di lavoro dirette nella filiera attivano altre 178 unità di lavoro nell'economia più ampia. Questi dati evidenziano l'importanza e l'impatto della filiera degli edifici intelligenti sull'economia italiana. Inoltre, la filiera degli Smart Building stimola un'occupazione altamente specializzata e a elevato Valore Aggiunto. Nei prossimi anni, la trasformazione intelligente del patrimonio edilizio in Italia potrebbe generare oltre **200.000 posti di lavoro** qualificati e specializzati.



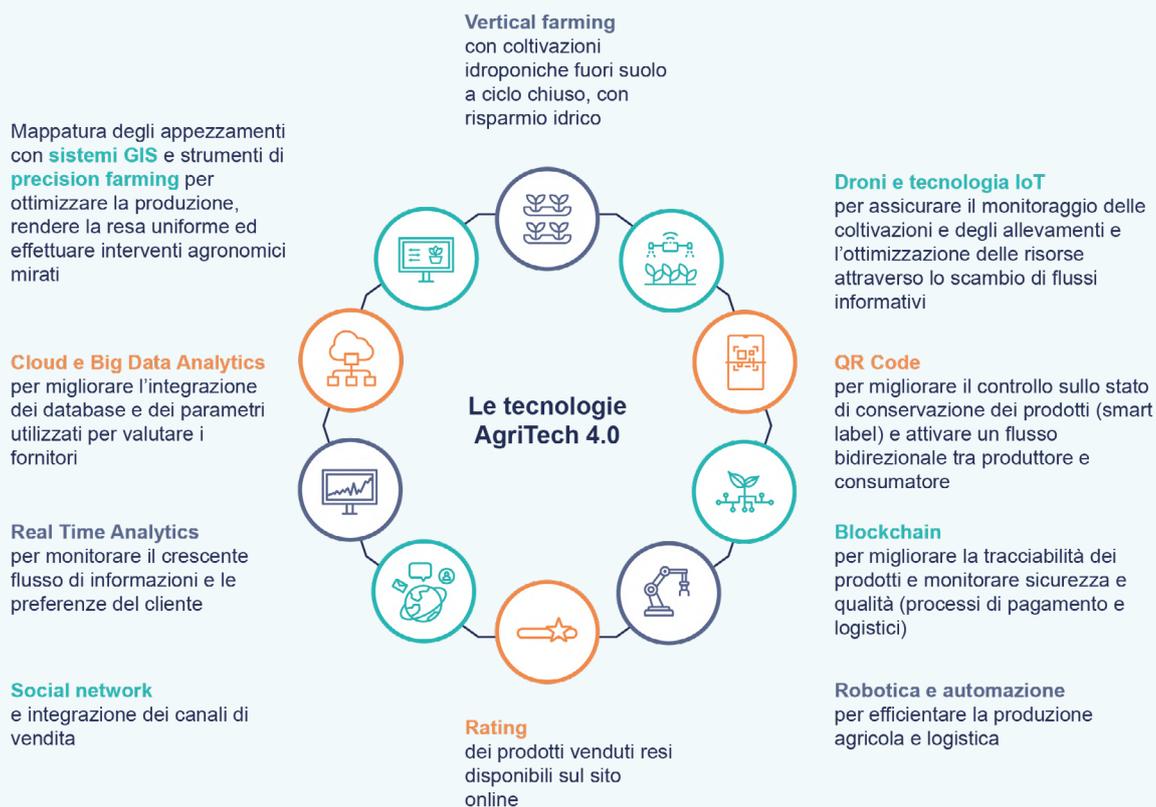
Agritech

Oltre alle opportunità offerte dalla smart city, un'altra filiera del futuro è quella legata all'**agro-alimentare**. Nel mercato nazionale, la filiera agro-alimentare dimostra robustezza e capacità di adattamento. Questo trend positivo è particolarmente evidente a livello internazionale: nel 2023, le esportazioni agro-alimentari italiane hanno raggiunto il record storico di **62,2 miliardi di euro**, con una crescita media annua del **6,4%** tra il 2010 e il 2023.

Anche la quota delle esportazioni agro-alimentari sul totale nazionale ha mostrato una crescita continua negli ultimi anni, passando dall'**8,2%** nel 2010 al **9,9%** nel 2023, con un incremento di 1,7 punti percentuali nel periodo considerato. I risultati delle esportazioni agro-alimentari sono principalmente dovuti a tre principali categorie di prodotti: il **vino**, i **derivati dalla lavorazione delle farine** e i **prodotti lattiero-caseari**. Le esportazioni agro-alimentari italiane sono concentrate per il **90% verso nazioni europee**, fatta eccezione per gli Stati Uniti.

Un significativo potenziale all'interno del settore agro-alimentare è rappresentato dall'**agritech**, adottato dal **64% delle aziende agricole** italiane e con un valore di **1,6 miliardi di euro nel 2023**. Questo settore è caratterizzato da molteplici ambiti applicativi derivanti dalla disruption tecnologica, tra cui il **vertical farming**, che impiega coltivazioni idroponiche fuori suolo a ciclo chiuso. Inoltre, il ricorso a **droni e tecnologie IoT** permette un monitoraggio avanzato delle coltivazioni e degli allevamenti, nonché l'ottimizzazione delle risorse attraverso lo scambio continuo di flussi informativi. Questi avanzamenti tecnologici stanno rivoluzionando le pratiche agricole tradizionali, migliorando l'efficienza e la sostenibilità del settore.

Figura 17 – Le tecnologie abilitanti della filiera AgriTech 4.0, 2024



Fonte: elaborazione TEHA Group su fonti varie, 2024.

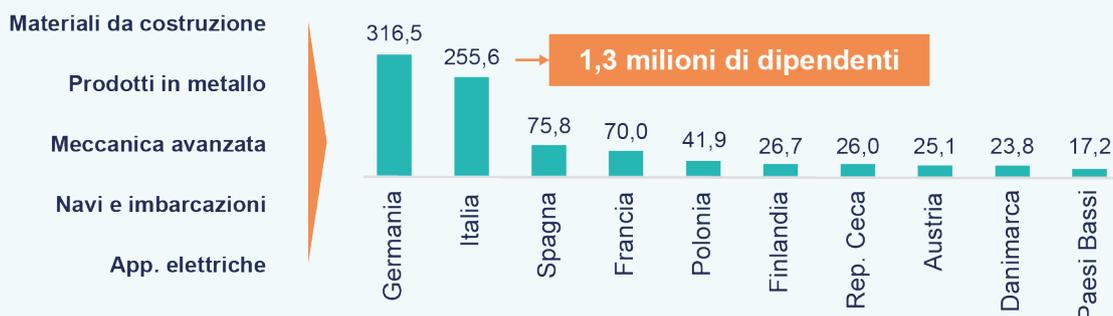


Energie rinnovabili

La terza filiera del futuro qui approfondita è quella delle **energie rinnovabili**. In ambito tecnologico eolico, l'Europa detiene una posizione di leadership, superando anche la Cina. A differenza di altre tecnologie come quella solare, in cui l'Europa è entrata in ritardo, nel settore eolico l'Europa ha beneficiato di un “first mover advantage” (particolarmente nel segmento bottom-fixed), con il primo impianto eolico offshore al mondo installato in Danimarca nel 1991. Per la frontiera dell'eolico offshore galleggiante, sebbene in Italia non vi siano ancora progetti realizzati, si stima che nel 2022 i CAPEX (costi in conto capitale) si aggirino intorno ai 4,5-5 miliardi di euro per GW, rispetto ai 3,3 miliardi di euro per GW per un impianto eolico offshore bottom-fixed, con un incremento del 51%.

Se opportunamente sfruttata, la leadership industriale italiana – e la conseguente creazione di una filiera nazionale dell'eolico offshore galleggiante – potrebbe generare significative ricadute economiche e sociali, specialmente nel Mezzogiorno. Soprattutto in un contesto in cui l'Italia dispone di importanti risorse per questa tecnologia rinnovabile. Ad esempio, il nostro Paese è il secondo produttore di acciaio nell'UE, con **21,6 milioni di tonnellate prodotte nel 2022**. Inoltre, l'Italia è il primo Paese per valore della produzione di navi e imbarcazioni in Europa, con un fatturato di **6,6 miliardi di Euro nel 2021**, e dispone di infrastrutture portuali avanzate che possono supportare lo sviluppo dell'eolico offshore galleggiante. Complessivamente, lo sviluppo dell'eolico offshore galleggiante si basa su settori industriali in cui l'Italia è leader, con un valore complessivo di **255 miliardi di euro**, posizionandosi come 2° Paese nell'UE (Fig. 18).

Figura 18 – Primi 10 Paesi per valore dei settori attivati dall'eolico offshore galleggiante in Europa (miliardi di euro), 2021



Fonte: elaborazione TEHA Group su fonti varie, 2024.



Inoltre, considerando che le previsioni indicano che l'Italia vedrà investimenti nell'ordine di **10 miliardi di euro** entro il **2030** e di **54 miliardi di euro** entro il **2050** nei prossimi anni, l'installazione di **20 GW** di eolico galleggiante potrebbe generare fino a **57 miliardi di euro** di Valore Aggiunto. Questo sviluppo potrebbe anche creare **27.000 nuovi posti di lavoro**. Questi dati sottolineano il significativo impatto economico e occupazionale che l'espansione dell'eolico galleggiante potrebbe avere sul Paese. Agire tempestivamente è quindi cruciale per capitalizzare le opportunità di sviluppo future: a livello globale, tra il 2030 e il 2050, si prevedono investimenti per oltre un trilione di euro. Secondo le previsioni sull'evoluzione della capacità eolica offshore galleggiante, il mercato globale avrà un valore di **50 miliardi di euro** entro il **2030** e raggiungerà i **1.179 miliardi di euro entro il 2050**. Queste proiezioni evidenziano l'importanza di investire e sviluppare il settore dell'eolico galleggiante per non perdere terreno in un mercato in rapida crescita e altamente competitivo.

La più grande Gigafactory d'Europa



SACE ha garantito un finanziamento da 560 milioni di euro in favore di 3Sun, la Gigafactory per la produzione di celle e moduli fotovoltaici di Enel Green Power. Con questa operazione la capacità della Gigafactory 3Sun di Catania passerà da 200 megawatt circa a 3 gigawatt annui, consentendole di diventare la più grande fabbrica per la produzione di celle e moduli solari in Europa.

Un'altra fonte di energia rinnovabile di grande rilevanza strategica è l'**idrogeno** che può essere prodotto utilizzando diverse fonti energetiche e tecnologie. Attualmente, la produzione di idrogeno è perlopiù contraddistinta dall'uso di fonti fossili, principalmente di gas metano nel processo di steam methane reforming. Gli scenari futuri evidenziano come questi processi saranno gradualmente sostituiti da altre forme di produzione di idrogeno a limitato impatto ambientale o decarbonizzato, ovvero con un bilancio di emissione di gas climalteranti tendente a zero o nullo. In questi casi si parla rispettivamente di idrogeno blu e di idrogeno verde.



L'Italia è il **secondo produttore in Europa per le tecnologie meccaniche potenzialmente utilizzabili nella filiera dell'idrogeno**, con una quota di mercato del **19,3%**, e detiene la leadership in Europa su particolari tecnologie, principalmente componenti, quali ad esempio le valvole, dove la produzione italiana pesa per il **54,2%** sul totale della produzione UE. Tuttavia, la quota di mercato dell'Italia è circa la metà della quota di mercato del primo produttore, rappresentato dalla Germania, con una quota di mercato del 40%. Ci sono poi dei cluster tecnologici su cui l'Italia parte da un posizionamento più debole, come nel caso delle tecnologie legate ai sistemi di controllo, in cui si posiziona quarta in Europa per valore della produzione, con una quota di mercato pari al **6,7% rispetto al 50,8% della Germania**. Inoltre, nel caso delle fuel cell, la produzione in Italia è attualmente nulla, sebbene nel Paese operino alcune aziende con importanti piani di sviluppo, grazie anche alla collaborazione con centri di ricerca di eccellenza.

Alla luce di queste analisi sul posizionamento competitivo dell'Italia nella produzione di tecnologie legate all'idrogeno, sono stati stimati gli impatti potenziali sulle filiere manifatturiere nazionali derivanti dalla crescita della penetrazione dell'idrogeno nel mix energetico in Italia e nel resto del mondo. I risultati dell'analisi mettono in evidenza che il valore della produzione in Italia delle tecnologie applicate alla filiera dell'idrogeno potrebbe valere **7,5 miliardi di euro al 2030 e 35 miliardi di euro al 2050**¹³.

Oltre al valore della produzione diretto che potrebbe essere generato dallo sviluppo e potenziamento della filiera nazionale dell'idrogeno in Italia, sono stati analizzati gli effetti indiretti e indotti in termini di valore della produzione, valore aggiunto e occupati attraverso il calcolo dei relativi moltiplicatori. I risultati delle analisi mettono in evidenza che le attività dirette della filiera dell'idrogeno in Italia genererebbero un contributo al PIL con un valore aggiunto complessivo di **7,5 miliardi di euro al 2030** e di **37 miliardi di euro al 2050**, con un moltiplicatore pari a **3,7**. Inoltre, il contributo totale all'occupazione italiana della filiera dell'idrogeno raggiungerebbe **115.000 nuovi posti di lavoro al 2030** e **540.000 al 2050**, con un moltiplicatore pari a **3,8**.

¹³ Fonte: TEHA e Snam, *H2 Italy 2050: Una filiera nazionale dell'idrogeno per la crescita e la decarbonizzazione dell'Italia*, 2020.

Capitolo 3

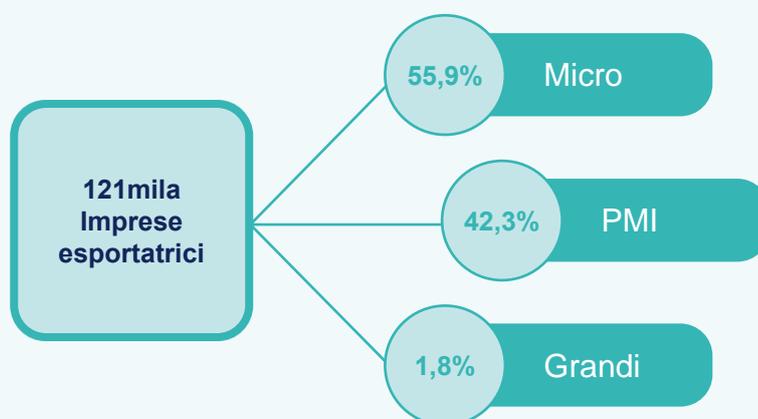
Le imprese italiane alla prova dell'export

3.1. Rafforzare la propria presenza commerciale sui mercati esteri: una sfida per le PMI italiane

Nel 2022 in Italia erano attive quasi **121mila imprese esportatrici**¹⁴ (il 2,6% sul totale delle imprese italiane) **di cui 51mila PMI** (il 22,1% sul totale delle PMI italiane), in leggero calo rispetto a cinque anni prima (-0,5% il CAGR tra 2018 e 2022). Tale dato riflette tuttavia una forte eterogeneità: le micro imprese, che rappresentano oltre la metà di tutti gli esportatori, hanno registrato un lieve calo dal 2018, le piccole sono rimaste sostanzialmente stabili, mentre è cresciuto il numero di medie e grandi di circa il 2% in entrambi i casi.

Anche in termini di valore dell'export si evidenziano andamenti differenziati: **le grandi imprese – che generano oltre la metà delle esportazioni italiane – hanno segnato un aumento dell'8,3% in media negli ultimi cinque anni, seguite dalle medie (+7,1%);** piccole e micro, pur avendo registrato un incremento delle proprie vendite oltreconfine, hanno realizzato performance inferiori alla media (quasi la metà rispetto al dato complessivo) e continuano a rappresentare solo un quinto del valore dell'export italiano.

Figura 19 - Numero di imprese esportatrici, 2022



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2024.

¹⁴ Pari a 2,6 imprese su 100 attive. Tale numero riflette una forte eterogeneità: la percentuale, infatti è molto contenuta per le micro imprese e – come noto – cresce all'aumentare della dimensione. Un altro fattore sottostante è il settore di attività, dove ad esempio la quota di imprese esportatrici su tutte quelle attive nella meccanica strumentale è pari al 50,4%, mentre se si considera il commercio la quota scende al 4,3%.

Questo quadro è confermato dalle differenze nella **propensione all'export: oltre la metà delle piccole imprese esporta meno del 10% del proprio fatturato** e solo il 18% ne esporta più della metà; al contrario, le **medie imprese sono molto più propense a vendere all'estero, con quasi un terzo delle imprese che esporta più del 50% del proprio fatturato** (Fig. 20). Ancor più proiettate verso i mercati internazionali sono le **grandi imprese**, segmento in cui **quasi il 40% delle quali realizza oltre la metà del proprio fatturato** tramite attività di esportazione. È interessante notare come in termini di propensione all'export le medie imprese, solitamente accomunate alle piccole, si avvicinino maggiormente a quelle grandi. Tale fattore è attribuibile sicuramente anche alla capacità, intrinseca alle imprese di media-grande dimensione, di innovarsi sia in termini di nuovi prodotti sia di investimenti in tecnologie avanzate, sia di nuovi business model, che fa da volano alla crescita aziendale e all'allargamento del perimetro di vendita oltre i confini nazionali (cfr. Box). Non è un caso, peraltro, che le medie-grandi imprese esportatrici afferiscano spesso a gruppi multinazionali¹⁵ – sia a controllo domestico che estero – che generalmente mostrano una più elevata propensione all'export¹⁶.

Figura 20 - Propensione all'export delle imprese italiane, per classe dimensionale (valori %), 2022



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2024.

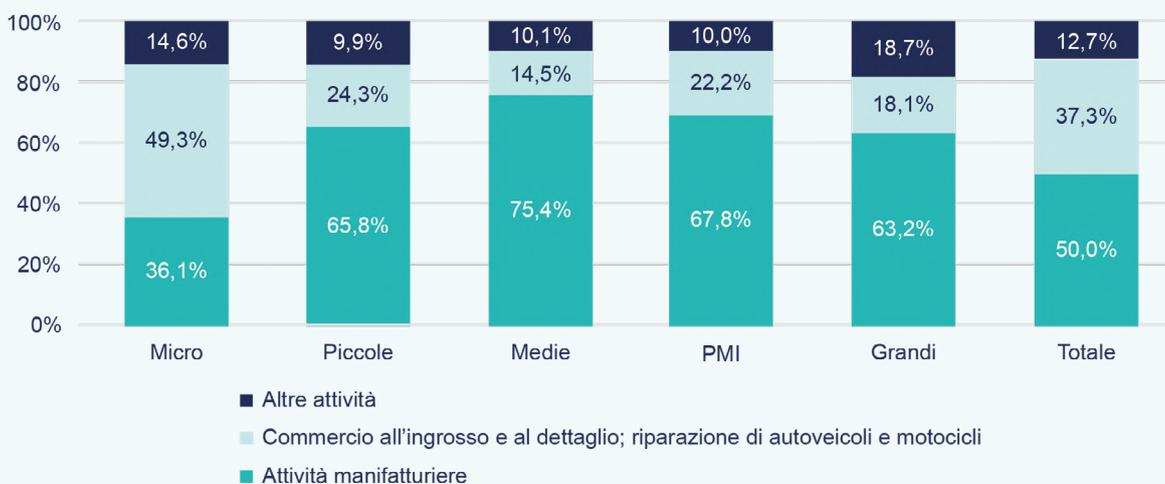
¹⁵ Le imprese parte di gruppi multinazionali rappresentano l'11% di tutte le imprese esportatrici italiane e generano oltre il 70% dell'export complessivo.

¹⁶ Si veda: Monducci, Bianchi, Campanelli, Castelli, Efficace, Giangaspero, Mazzeo, Proietti & Spingola, *Le esportazioni delle imprese a controllo estero: aspetti strutturali e tendenze dell'ultimo triennio*, capitolo 2 in *Le imprese estere in Italia: tra segnali di ripresa e nuovi rischi globali*, maggio 2023.

Il minor peso di micro e piccole imprese esportatrici sull'export italiano – nonostante il loro numero significativo – così come la loro minore propensione all'export dipende almeno in parte dalle barriere all'esportazione (tra cui i costi burocratici, informativi e finanziari) che di norma gravano di più al diminuire della dimensione aziendale. Un altro fenomeno, di difficile misurazione ma che può spiegare tale dinamica, è quello dell'**export indiretto: le piccole imprese tendono infatti a essere inserite nelle catene di fornitura di player più grandi, di fatto quindi non esportando ma contribuendo in modo anche rilevante alle esportazioni di altre imprese**¹⁷. Proprio al fine di supportare le imprese di più piccole dimensioni nel loro percorso di internazionalizzazione, facilitandole nell'approcciare potenziali clienti esteri e nell'espandersi oltre le catene di fornitura nazionali, SACE ha lanciato le iniziative di business matching, eventi in cui crea connessioni tra buyer esteri e imprese italiane, specie PMI. Dall'inizio del programma alla prima parte di quest'anno, sono state organizzate 208 iniziative che hanno coinvolto altrettanti grandi *buyer* esteri e più di 7.000 PMI.

Circa la metà delle imprese esportatrici è attiva nella manifattura, quota che si attesta **oltre il 60% per le grandi e piccole** e sale **sopra il 75% nel caso di quelle di media dimensione** (Fig. 21). La restante quota afferisce in prevalenza al commercio, settore dove è attiva una micro impresa su due.

Figura 21 – Le imprese italiane esportatrici per classe dimensionale e macro-settore di attività economica (peso % sul numero totale di imprese attive), 2022



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2024.

¹⁷ Per un approfondimento sul tema si confronti il Box *Il fenomeno dell'export indiretto* nel Rapporto SACE, *The European House - Ambrosetti, Piccole, medie e più competitive: le PMI italiane alla prova dell'export tra transizione sostenibile e digitale*, settembre 2023.

3.2. Le produzioni di punta dell'export italiano nel mondo

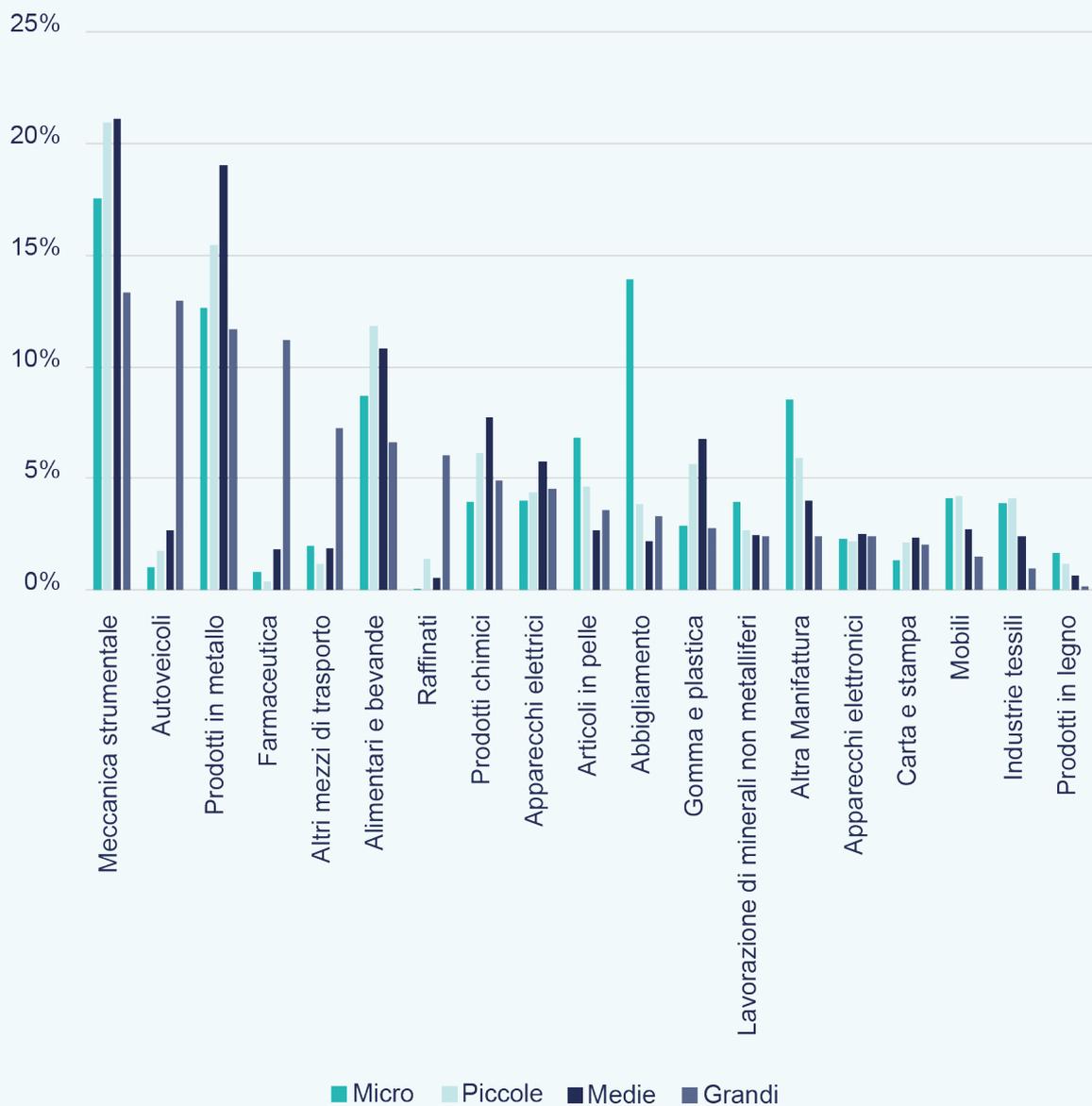
Concentrando l'attenzione sui settori manifatturieri, **prodotti in metallo e meccanica strumentale** sono i settori a cui afferiscono principalmente le imprese esportatrici (con una quota del 16% in entrambi i casi), specie quelle medie e grandi nel caso dei macchinari e le PMI per i prodotti in metallo. Seguono poi per ordine di appartenenza **alimentari e bevande, altra manifattura** (che comprende attività di riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature), **abbigliamento e gomma e plastica, dove emergono le medie.**

Nel complesso, non sorprende che **le imprese esportatrici di grandi dimensioni siano più rilevanti in quei settori che richiedono elevate economie di scala, ingenti risorse da dedicare a innovazione tecnologica e investimenti in R&S, come ad esempio chimica, farmaceutica, automotive, altri mezzi di trasporto, apparecchi elettrici ed elettronici; mentre le PMI sono particolarmente diffuse tra le imprese di gomma e plastica e carta e stampa.** Non da ultime, le micro imprese si distinguono per l'ampio numero tra quelle di abbigliamento, altra manifattura, mobili, lavorazione di minerali non metalliferi, legno e prodotti in legno e articoli in pelle, settori in cui è particolarmente evidente il carattere di artigianalità che contraddistingue questi prodotti Made in Italy che si inseriscono nella catena produttiva delle grandi griffe.

In termini di valore esportato, quasi l'80% dell'export complessivo è originato da attività manifatturiere, il 17% dal commercio, soprattutto all'ingrosso, e la restante modesta quota da altre attività. L'importanza della manifattura aumenta nel caso delle medie e grandi imprese, mentre si riduce notevolmente per quelle piccole (67%) e ancor di più per quelle micro (29%), a favore del commercio.

Oltre il 30% del valore manifatturiero esportato è originato da **meccanica strumentale e prodotti in metallo**, unici due casi in cui tutte e quattro le classi dimensionali mostrano un'incidenza dell'export superiore al 10% (Fig. 22). Si posizionano tra i principali settori anche alimentari e bevande, autoveicoli, prodotti farmaceutici e prodotti chimici. Nel dettaglio, le esportazioni di meccanica strumentale – in cui si configura sempre di più l'impronta della digitalizzazione tramite l'utilizzo di tecnologie avanzate come robot e Intelligenza Artificiale, specie in settori come l'agri-tech (Cfr. Cap. 2.3) – e prodotti in metallo rappresentano una quota maggiore sul valore totale esportato per le imprese di minore dimensione, soprattutto PMI, che per quelle grandi; questo è vero anche per le vendite di alimentari e bevande e gomma e plastica. Coerentemente con quanto descritto sopra, il contributo all'esportazione delle micro imprese è particolarmente elevato nei settori in cui sono più numerose. Al contrario, le esportazioni di farmaceutica sono generate quasi esclusivamente da grandi imprese, pur non essendo più numerose rispetto alle altre classi dimensionali; questo è il caso anche di autoveicoli, altri mezzi di trasporto e raffinati.

Figura 22 – Contributo al valore esportato di ciascun settore manifatturiero per dimensione di impresa (peso % export), 2022



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2024.

3.3. Dove intervenire per guidare la trasformazione tecnologica e culturale della supply chain

A cura del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne

Box - Wind of change: come l'innovazione 4.0 e la formazione guidano la competitività internazionale delle imprese

La digitalizzazione rappresenta un punto di rottura nel modo di fare impresa e di produrre, garantendo flessibilità, agilità e velocità nel rispondere alle esigenze dei consumatori, quindi migliorando la capacità di produzione tailor-made, la qualità dei prodotti, oltre a permettere una maggiore velocità nel passare dal prototipo alla produzione¹⁸.

Affinché una impresa possa cogliere le piene potenzialità della trasformazione digitale, occorre non soltanto adottare le tecnologie 4.0, ma anche riuscire ad applicarle al meglio sul bene prodotto per aumentarne il valore: una innovazione che si potrebbe definire **innovazione di prodotto 4.0**.

Ma accanto alle tecnologie è **necessario tener conto anche del capitale umano**, fattore chiave per riuscire a massimizzarne i benefici, soprattutto se si considera l'elevata velocità con cui viaggia l'innovazione tecnologica.

In Italia **un'azienda su cinque ha investito sia su innovazione di prodotto 4.0 che sulla formazione negli ultimi tre anni (2021-2023)**, secondo i dati dell'indagine 2024 del Centro Studi Tagliacarne¹⁹, in particolare nel segmento medio-grandi imprese. Sicuramente è positivo il fatto che queste siano di più rispetto alle imprese che si sono limitate alla sola innovazione senza investire sulle competenze (16 su 100), ma **il potenziale rimane ampio** vista la numerosità delle imprese – specie piccole – che non hanno fatto passi in avanti su nessuna di queste due direttrici (Fig.23).

¹⁸ Per un'analisi su tecnologie 4.0, benefici e performance si veda: Dalenogare, L. S., Benitez, G. B., Ayala, N. F., & Frank, A. G. (2018). The expected contribution of Industry 4.0 technologies for industrial performance. *International Journal of production economics*, 204, 383-394; Cugno, M., Castagnoli, R., & Büchi, G. (2021). Openness to Industry 4.0 and performance: The impact of barriers and incentives. *Technological Forecasting and Social Change*, 168, 120756. Cugno, M., Castagnoli, R., Büchi, G., & Pini, M. (2022). Industry 4.0 and production recovery in the covid era. *Technovation*, 114, 102443.

¹⁹ Indagine svoltasi nel 2024 su un campione statisticamente rappresentativo di 2.000 imprese manifatturiere tra i 5 e i 499 addetti.

Figura 23 – Imprese secondo gli investimenti in tecnologie 4.0, per classi di addetti (distribuzioni %)



(*) Con riferimento al periodo 2021-23

Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2024.

La capacità di coniugare innovazione di prodotto 4.0 e sviluppo delle competenze appare ancora più utile all'interno dei **settori manifatturieri più tradizionali**, che più di altri, in questo momento, **necessitano di un rinnovamento in chiave digitale**. Dai risultati dell'indagine emerge un ritardo, anche se non proprio eccessivo relativamente ai settori manifatturieri tradizionali, ossia quelli a bassa intensità tecnologica²⁰: al 20% delle imprese low-tech che hanno fatto innovazione di prodotto 4.0 e formazione corrisponde un 27% delle high-tech (Fig. 24).

Figura 24 - Imprese secondo gli investimenti in tecnologie 4.0, per classi di addetti (distribuzione %)



Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2024.

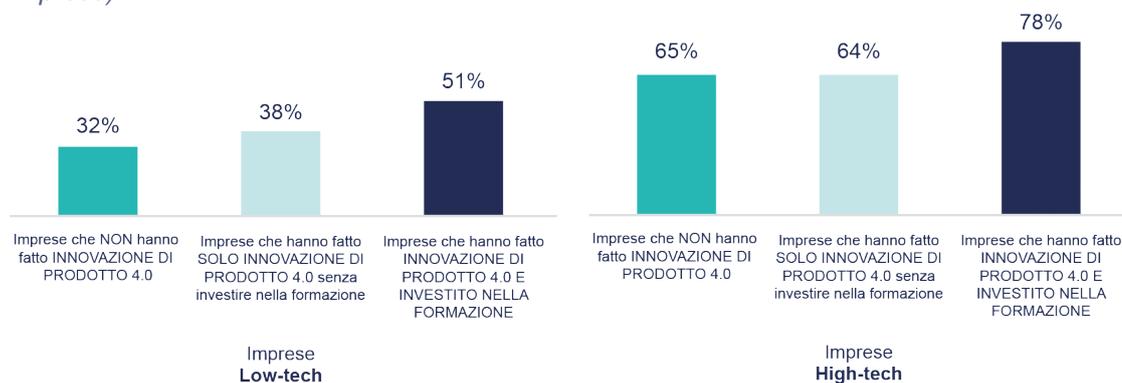
²⁰ La suddivisione tra imprese high-tech e low-tech è stata effettuata sulla base della classificazione OECD/Eurostat. Nello specifico, le imprese definite qui Low-tech fanno riferimento a tutte quelle che operano nei settori OECD/Eurostat low/medium-low tech, 2-digit classificazione Ateco: 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 22, 23, 24, 25, 31, 32, 33. Riguardo invece alle imprese definite qui High-tech fanno riferimento a tutte quelle che operano nei settori OECD/Eurostat high/medium-high tech, 2-digit classificazione Ateco: 20, 21, 26, 27, 28, 29, 30.

Rinnovare i prodotti in chiave 4.0 e investire congiuntamente anche nella formazione ha effetti rilevanti anche sulla capacità di export delle aziende.

La quota di imprese che vantano una significativa presenza all'estero (fatturato estero superiore al 20%, nel proseguo anche più semplicemente chiamate "imprese esportatrici") cresce passando da quelle che non hanno fatto innovazione di prodotto 4.0 (39%) a quelle che hanno solo fatto questa senza investire nelle competenze (44%), per raggiungere il picco proprio fra quelle che hanno unito innovazione di prodotto 4.0 e formazione (59%).

E questo **effetto "innovazione di prodotto 4.0 & formazione" sull'export capability si accentua particolarmente proprio per le imprese che operano nei settori più tradizionali**, quelle low-tech (+20 p.p. rispetto alle imprese che non hanno fatto innovazione né formazione) mentre l'effetto nei settori high-tech è sì positivo ma relativamente più contenuto (Fig. 25). Inoltre, merita sottolineare che il vero salto si verifica proprio quando si unisce la formazione all'innovazione, perché limitarsi alla sola innovazione (senza investire nello sviluppo delle competenze) non fa cambiare molto la propensione all'export.

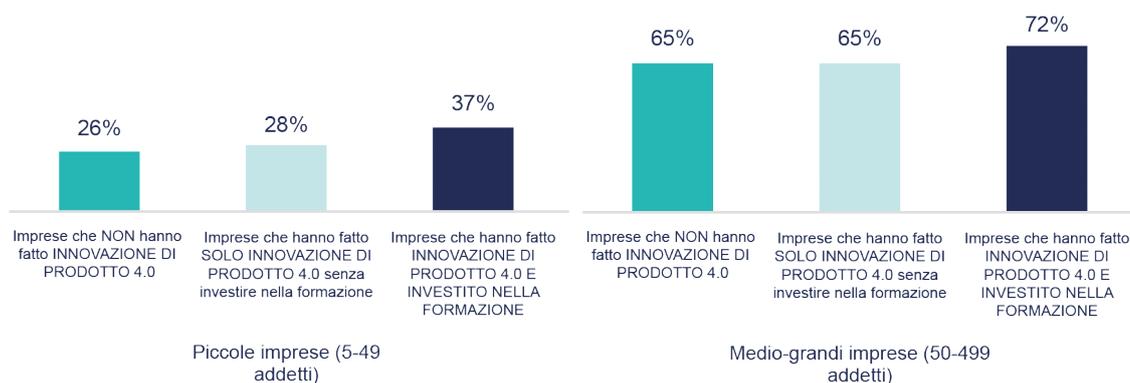
Figura 25 – Imprese esportatrici*, per intensità tecnologica settoriale (% su totale delle imprese)



(*) Imprese con una quota di fatturato estero superiore al 20% sul fatturato totale.
Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2024.

Questo **effetto "innovazione di prodotto 4.0 & formazione" sull'export capability è più evidente tra le piccole imprese**, mentre tra le medio-grandi imprese la quota di esportatrici aumenta ma in misura meno accentuata (Fig. 26), ancora una volta riferibile al fatto che le dimensioni aziendali sono tali per cui la dotazione tecnologia è un fattore generalmente congenito.

Figura 26 - Imprese esportatrici*, per classi di addetti (% su totale delle imprese)



(*) Imprese con una quota di fatturato estero superiore al 20% sul fatturato totale.

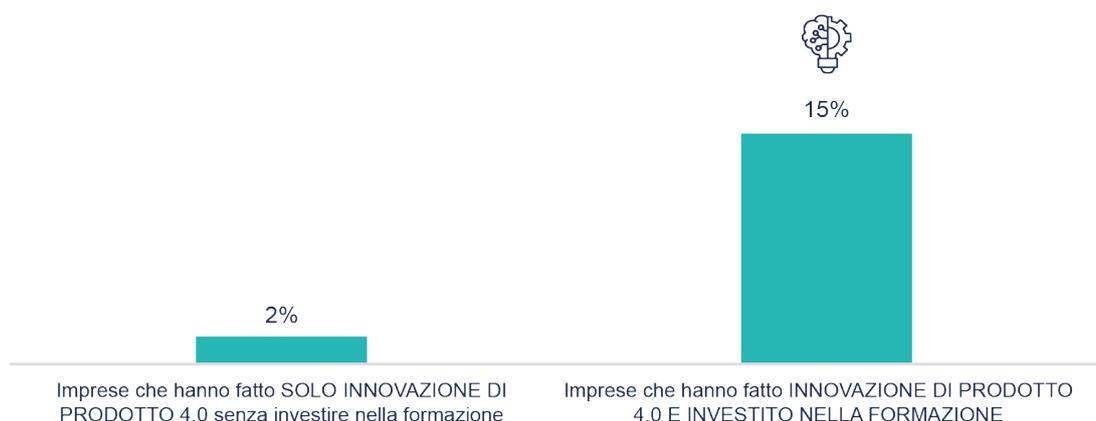
Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, 2024.

Non solo capacità di esportare, ma **tecnologie e formazione si associano anche a un portafoglio prodotti più ampio**: le imprese che esportano tre o più prodotti sono l'86% (sul totale delle esportatrici) tra quelle che hanno investito su innovazione di prodotto 4.0 e formazione contro il 74% delle imprese che non hanno fatto nessuna innovazione su prodotti 4.0 e formazione. Una evidenza che si conferma anche a parità di dimensione, soprattutto nel caso delle piccole imprese, dove le quote delle esportatrici è di 73% tra le innovatrici contro il 60% delle non innovatrici²¹.

Innovare i prodotti puntando sull'approccio 4.0 e investire nel capitale umano aiuta le imprese non solo ad esportare in maniera piuttosto consolidata - come visto fino adesso sulla base delle imprese con almeno il 20% del fatturato estero - ma anche a far diventare esportatrici quelle che non lo sono. Infatti, se prendiamo in considerazione tutte **le imprese** che non hanno mai esportato nel periodo 2013-2022, quelle **che hanno innovato i propri prodotti in chiave 4.0 e investito nella formazione hanno una probabilità maggiore del 15% di iniziare a esportare** rispetto alle aziende che non hanno investito nel 4.0 (Fig. 27). E ancor più interessante, è il fatto che non si rileva nessun effetto significativo (peraltro molto contenuto dato che la probabilità è solo del 2% in più) nel caso delle imprese che si sono limitate alla sola innovazione di prodotto 4.0 priva di formazione.

²¹ I dati sulla numerosità dei prodotti sono frutto di elaborazioni su dati Istat.

Figura 27 - Maggiore probabilità di diventare esportatori che hanno le imprese che hanno solo adottato tecnologie 4.0 e le imprese che hanno fatto anche innovazione di prodotto 4.0*, rispetto a quelle non hanno investito nel 4.0



Nota: I dati riportati nel grafico corrispondono agli effetti marginali della variabile binaria (1=impresa ha iniziato ad esportare nel biennio 2022-2023, 0=impresa che non ha iniziato ad esportare) stimati con un modello probit con variabili di controllo (settore secondo nove settori manifatturieri, dimensione secondo il numero di addetti, localizzazione secondo la macro-ripartizione geografica, età dell'impresa, quota di laureati tra i dipendenti). L'effetto marginale delle imprese che hanno adottato tecnologie 4.0 applicandole all'innovazione di prodotto è statisticamente significativo al 5%; quello sulle imprese che hanno solo adottato tecnologie 4.0 non è statisticamente significativo.

Fonte: stime Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere su dati di indagine, 2024.

Quindi, considerando la strategicità dell'innovazione di prodotto 4.0 unita allo sviluppo delle competenze, soprattutto per le piccole imprese e la manifattura tradizionale, da un lato, e le barriere all'innovazione stessa che spesso sono più alte proprio per le imprese meno dimensionate, dall'altro, **diventa centrale il ruolo delle istituzioni nell'accompagnare il sistema imprenditoriale verso questo rinnovamento 4.0** finalizzato anche al supporto della competitività nei mercati internazionali. Evidenze empiriche mostrano come siano proprio le imprese che hanno cambiato il modello di business facendo innovazione di prodotto 4.0 e investito in competenze a interagire maggiormente con le istituzioni²² (ci collabora il 33%) rispetto a quelle che hanno solo innovato senza puntare sullo sviluppo delle competenze (22%), così come rispetto alle aziende che non hanno investito nel 4.0 (17%).

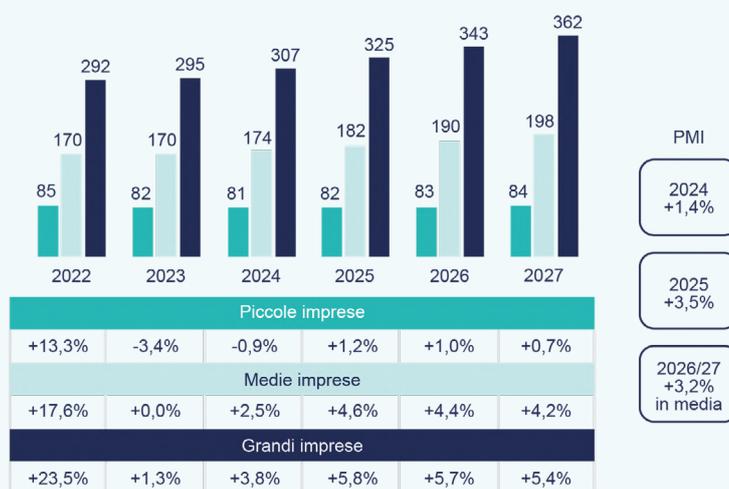
²² Per recenti analisi empiriche sulle relazioni tra collaborazione delle imprese con le istituzioni, innovazione del modello di business 4.0 e capacità di export, si veda: Pini, M., Angotzi, D., & Gentile, M. (2023). *The extra gear of business model 4.0 for exporting and the backstage role of Public institutions, University and Business schools. Empirical insights from Italy, Working Paper Series SOG-WP4/2023*, LUISS School of Government.

Il motore dell'economia italiana è da sempre l'export, elemento di tenuta, crescita e resilienza del Sistema Paese. La leva dei mercati internazionali rappresenta un **elemento fondamentale che spinge la competitività** delle nostre imprese. **Secondo le ultime previsioni del Doing Export Report 2024 è atteso un ritorno alla crescita dell'export dopo la dinamica piatta dello scorso anno.** Di tale crescita beneficeranno le imprese di tutte le dimensioni – seppur in misura diversa.

La forza della supply chain è determinante anche per il successo delle strategie esportative: tema emerso prepotentemente in anni segnati da disruption e rievolution delle catene del valore a ogni livello. In un contesto in cui la leva dei mercati internazionali rappresenta un elemento fondamentale per il miglioramento degli indicatori di bilancio e di produttività delle imprese italiane, **diventa fondamentale agganciare i nuovi bacini di opportunità, le nuove value chain globali e questo è un percorso per il quale l'export italiano ha ancora un ampio potenziale davanti a sé.**

In questo contesto, il tasso di crescita delle esportazioni realizzate dalle PMI potrà raggiungere circa l'**1,5%** quest'anno, il **3,5%** il prossimo e il **3,2%** in media nel biennio 2026-27, raggiungendo i €282 miliardi esportati alla fine dell'orizzonte di previsione (Fig. 28). A fare da **traino all'aggregato sono le medie imprese**, vero e proprio motore delle filiere, con un andamento leggermente migliore rispetto a quello dell'export complessivo. **Ancora più performanti saranno le grandi**, per cui si prevede **un aumento intorno al 4% quest'anno, del 5,8% nel 2025 e del 5,5%, in media, nel biennio successivo** fino a raggiungere i €362 miliardi di export nel 2027.

Figura 28 - Previsioni di export per classe dimensionale di impresa (miliardi di euro e var % annua), 2022-2027



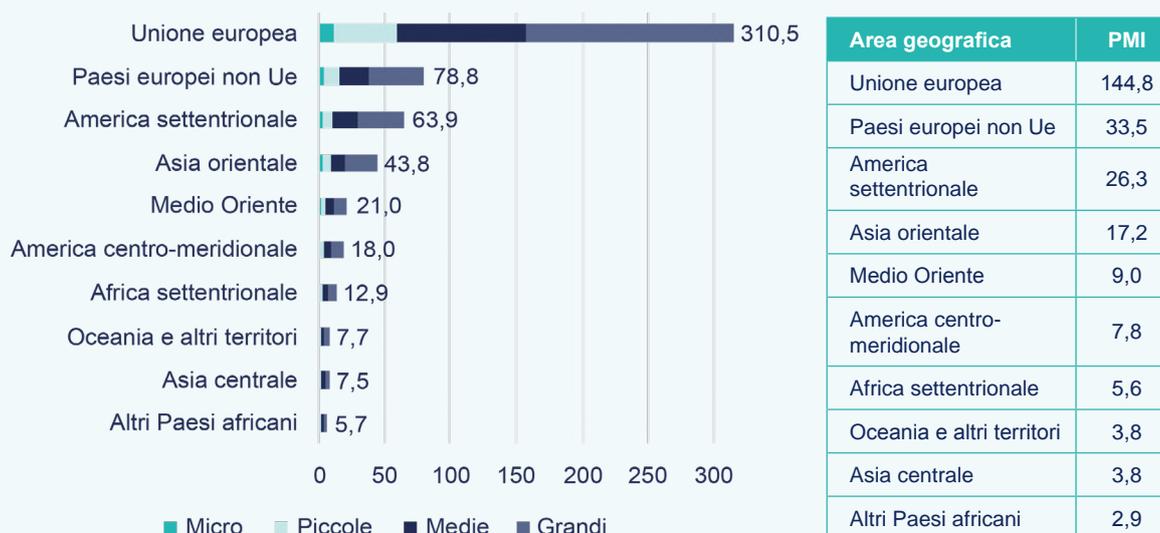
Nota: Le previsioni del Doing Export Report 2024 di SACE sono state corrette per tenere conto dell'andamento storico 2018-2022 dell'export italiano per classe dimensionale.
Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat e Oxford Economics, 2024.

3.4. Medio Oriente e Asia: le aree di opportunità delle imprese italiane

Con riferimento alla destinazione delle merci²³, emerge come, **in media, ciascuna impresa sia attiva in 2,6 aree nel mondo** (sul totale delle 10 considerate) ma vi siano differenze in base alla classe dimensionale. Le micro imprese esportano mediamente in 1,8 aree e **le grandi ne presidiano 6,1**; nel mezzo, si posizionano **le PMI attive in 3,6 aree**, trainate dalle medie. Questi numeri dimostrano ancora una volta la rilevanza delle dimensioni aziendali. Ciò è ancora una volta attribuibile sia nella struttura di filiera che caratterizza il tessuto produttivo italiano sia nelle maggiori capacità che le imprese di dimensioni superiori hanno nell'approcciare i mercati esteri.

Non sorprendentemente, **l'Unione Europea è la prima area di destinazione dell'export per tutte le classi** dimensionali accogliendo più della metà del valore esportato, con una lieve eccezione per le micro imprese (45%; Fig. 29) a favore dei Paesi europei non Ue.

Figura 29 – Esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica di destinazione delle merci (valori correnti in miliardi di euro), 2022



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat, 2024.

²³ Si confronti l'Appendice per maggiori dettagli.



Tra le altre principali aree di sbocco si segnalano **America settentrionale** – particolarmente rilevante per le imprese di grande e media dimensione – e **Asia orientale**, verso cui è diretto oltre il 10% dell'export delle micro imprese e l'8,3% delle grandi (vs. 7,7% per il totale). In evidenza anche il **Medio Oriente**, dove la quota di domanda soddisfatta dalle micro imprese è superiore di quasi 3 punti percentuali alla media delle imprese complessive (6,6%). Seguono America centro-meridionale e Africa settentrionale.

In termini invece di incidenza della quota di esportazione di ciascuna classe dimensionale sul totale esportato in ogni area geografica, è evidente come sia maggiore quella delle grandi imprese in quasi tutte le aree, specie America settentrionale, Asia orientale, Paesi europei non Ue e America centro-meridionale. Fanno eccezione però Asia centrale, Altri Paesi africani e Oceania e altri territori dove prevale l'export dell'aggregato delle PMI (piccole e medie insieme). Nel dettaglio, si può notare anche come le medie imprese si dirigano maggiormente verso Oceania e altri territori, Asia centrale e Unione Europea. Le piccole imprese, così come le micro, mostrano invece una particolare propensione a esportare in Altri Paesi africani, Asia centrale, Medio Oriente e Africa settentrionale.

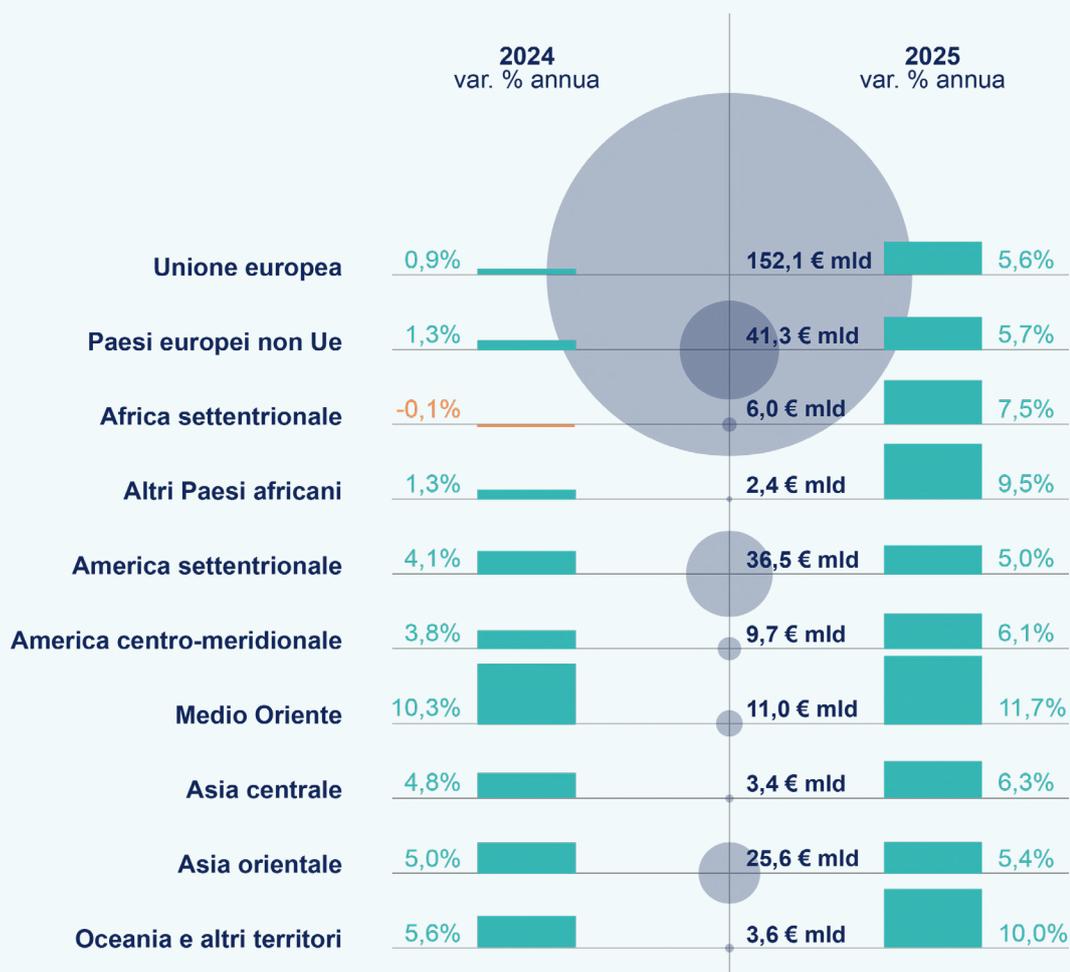
Guardando al futuro, ci attendiamo che sia nel 2024 che l'anno prossimo le esportazioni delle grandi imprese vedranno maggiore dinamismo aumentando del 3,8% e del 5,8% rispettivamente verso il mondo, con un elevato ritmo specialmente in **Medio Oriente** (+10,3% quest'anno e +11,7% il prossimo) e **Asia orientale** (+5% quest'anno e +5,4% nel 2025; Fig. 30). Buone prospettive per la domanda di beni italiani nei Paesi del Golfo, come **Emirati Arabi Uniti** e **Arabia Saudita**, grazie ai notevoli piani infrastrutturali: dal settore delle costruzioni (macchinari, materiali edili, ceramiche e marmi) fino all'arredo interno (mobili e illuminazione), con i grandi marchi di fascia alta che potranno beneficiare della domanda dei consumatori con alto potere d'acquisto, specie di gioielli, moda e alimentari e bevande, oltre che di arredamento. Anche le imprese farmaceutiche e di apparecchiature medicali potranno registrare crescita delle vendite, alla luce dell'incremento della popolazione e sulla scia degli investimenti per migliorare l'offerta delle strutture ospedaliere. Guardando a Oriente, invece, il **Vietnam** si sta ritagliando sempre di più il ruolo di economia dinamica su cui puntare. L'ambizioso piano di sviluppo National Master Plan 2021-30 ha diversi obiettivi, come la modernizzazione e l'avanzamento tecnologico dell'industria manifatturiera e lo sviluppo urbano e delle infrastrutture (di trasporto, energetiche, con focus sulle rinnovabili e la sostenibilità, e digitali), settori dove le grandi imprese italiane vantano expertise di lunga data ampiamente riconosciute. Il Paese, inoltre, presenta un'ampia apertura al commercio internazionale – grazie a numerosi Accordi Commerciali, tra cui quello con l'Ue – ed è altamente integrato nelle catene del valore regionali. Da qui le attese per un'elevata domanda di beni verso le imprese italiane attive sia nella meccanica strumentale, in particolare quella avanzata, con soluzioni di automazione nel settore Moda, sia in settori toccati dalla transizione green e sostenibile come l'agricoltura, le costruzioni e tutti quei beni necessari per la produzione di energia da fonti rinnovabili, in particolare solare ed eolico.

Figura 30a – Previsioni delle esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica di destinazione delle merci (valori correnti, miliardi di euro per l'anno 2023; var. % annua 2024 e 2025)

■ Export 2023 ■ Percentuale in crescita ■ Percentuale in decrescita



Grandi imprese



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat 2024 e Oxford Economics, 2024.

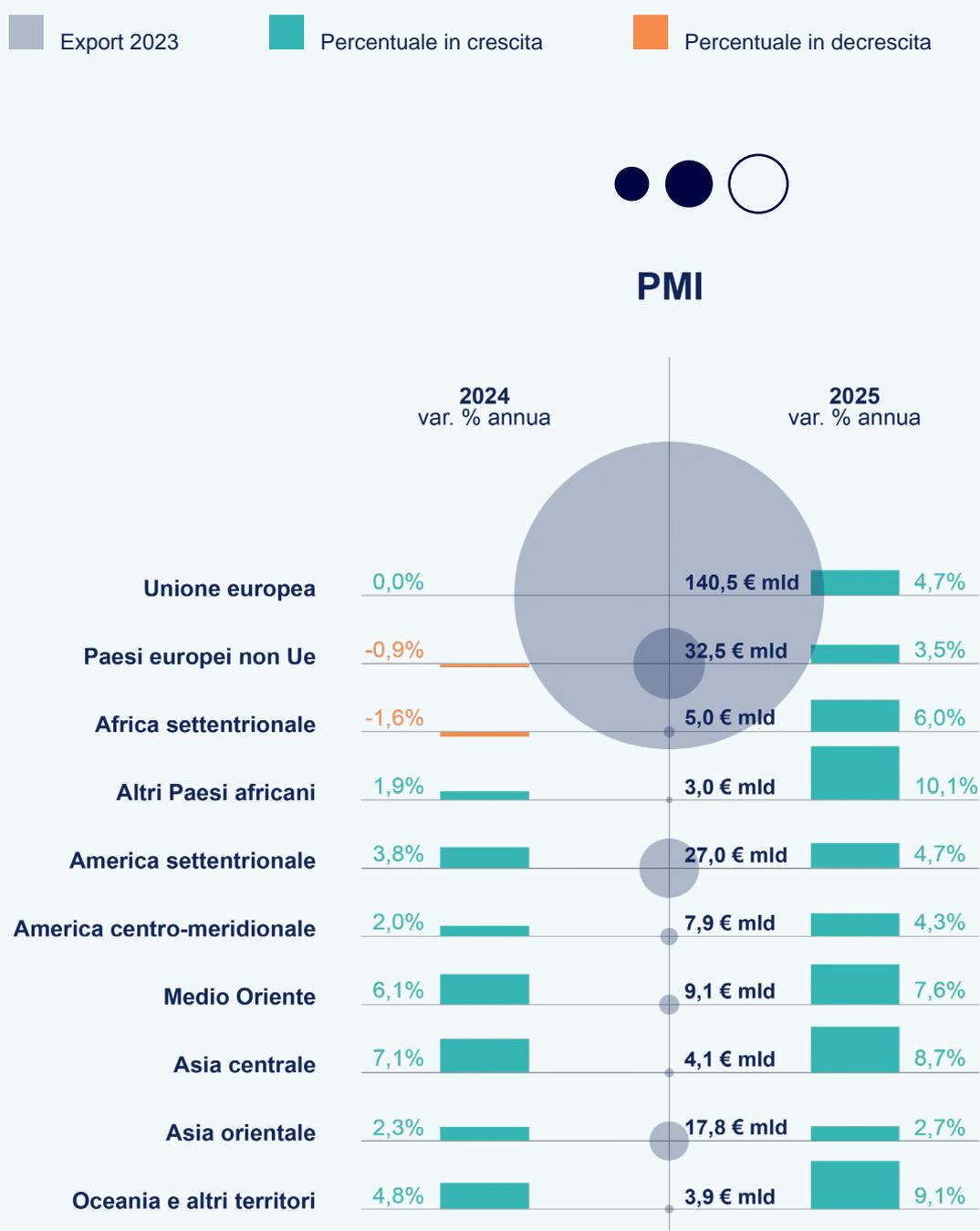


Le **medie imprese**, invece, con un tasso pari a quello delle imprese nel loro complesso (+2,5%), **segneranno crescite particolarmente positive in Asia centrale, America settentrionale e Oceania e altri territori**. Svariate occasioni di business potranno coinvolgere le imprese italiane in **India**, dove l'ottima performance economica del Paese si accompagna a una sempre maggiore domanda interna spinta da un lato da un fattore demografico e dall'altro da una volontà del governo di evolvere la propria economia e le strutture e infrastrutture essenziali. Le nostre imprese potranno interfacciarsi con il Ministero dedicato alle micro, piccole e medie imprese che dal 2006 promuove un'agenda dedicata, ma non solo: la maggior parte degli Stati indiani, infatti, adotta politiche industriali competitive che vengono aggiornate ogni 3-5 anni, in cui si evidenziano di volta in volta i principali selezionati settori di opportunità e crescita, con anche le relative agevolazioni per le imprese. Le opportunità potranno arrivare da settori tradizionali quali la meccanica strumentale e gli apparecchi elettrici dove i prodotti realizzati dalle nostre medie imprese vantano un'alta qualità, trasversale a diversi sbocchi produttivi: si pensi ai macchinari per il tessile e l'abbigliamento, così come i prodotti necessari per la transizione green su cui punta fortemente il Paese. Forte sarà inoltre la domanda per il Made in Italy di alimentari e bevande la cui filiera potrà chiamare anche meccanica dedicata.

La presenza italiana negli **Stati Uniti** è più che mai solida e florida, ma potrà ancora crescere, beneficiando ancora una volta delle partnership con le medie imprese locali, incentivate dal Business Development Program della Small Business Administration (SBA) americana; settori da presidiare, forti di un'eccellenza produttiva che contraddistingue il Made in Italy, saranno nel manifatturiero, sia per quanto riguarda la c.d. produzione avanzata, ossia quella che include tecnologie avanzate come la stampa 3D, l'automazione e la robotica, sia quella tradizionale, della meccanica strumentale, così come, a partire dal 2025, della lavorazione dei metalli e della gomma e plastica e, seppure in misura minore, della fabbricazione di prodotti chimici; inoltre le medie imprese italiane potranno accrescere la loro presenza nell'intera filiera produttiva di alimenti e bevande, così come in settori a maggior grado tecnologico, quali la biotecnologia così come le rinnovabili, in particolare eolico e solare, con le aziende che producono apparecchi elettrici e macchinari e componentistica.

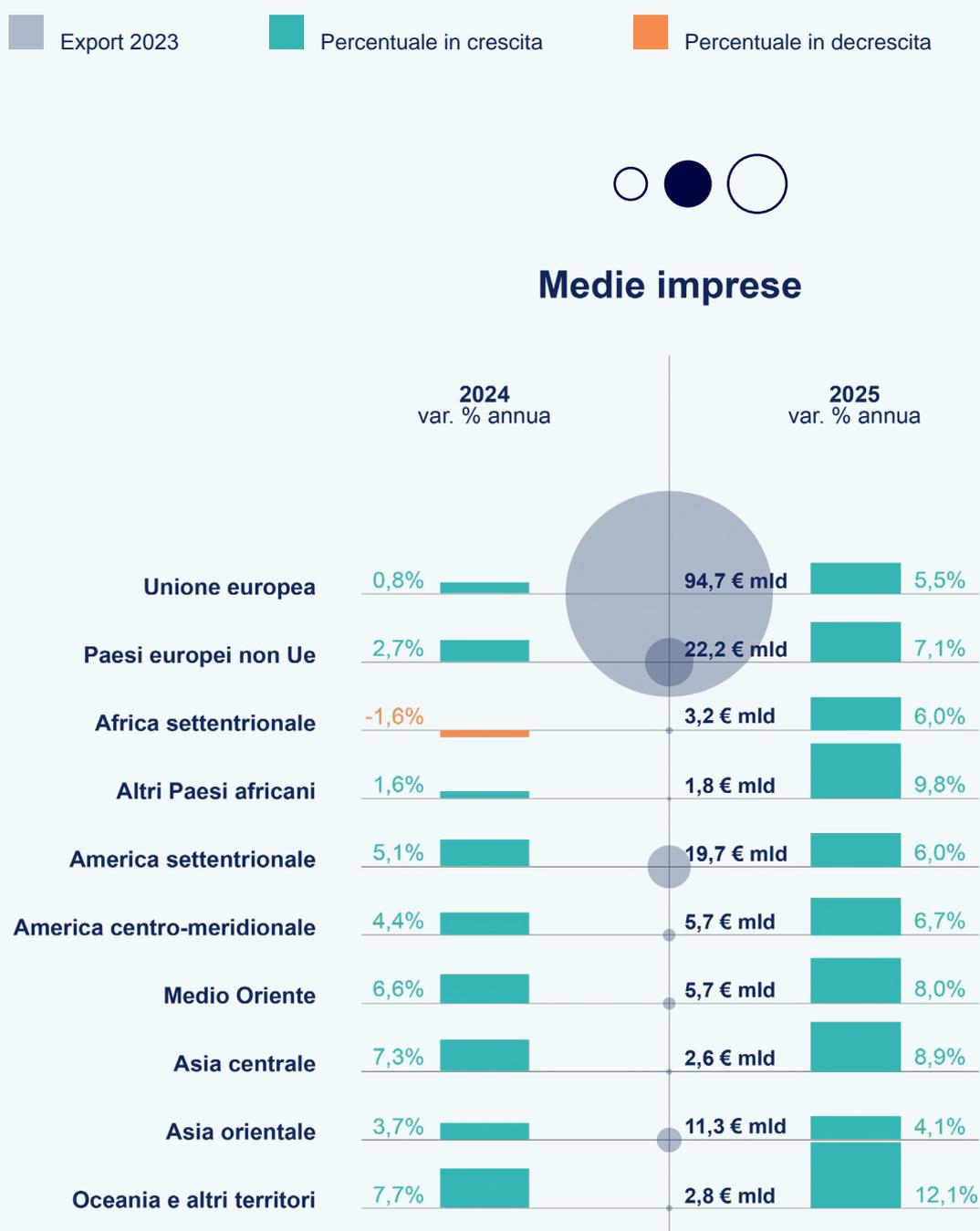
In **Australia** l'Industry Growth Program dedicato alle PMI oltre a delineare diversi settori di opportunità – tra cui agricoltura, medicale, rinnovabili e tecnologie a basse emissioni – pone tra gli obiettivi il sostegno per le PMI locali all'ingaggio di realtà internazionali con cui collaborare.

Figura 30b – Previsioni delle esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica di destinazione delle merci (valori correnti, miliardi di euro per l'anno 2023; var. % annua 2024 e 2025)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat 2024 e Oxford Economics, 2024.

Figura 30c – Previsioni delle esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica di destinazione delle merci (valori correnti, miliardi di euro per l'anno 2023; var. % annua 2024 e 2025)



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat 2024 e Oxford Economics, 2024.



La domanda soddisfatta dalle piccole imprese, invece, sarà sottotono in quasi tutti i mercati, con l'eccezione di Asia centrale, Medio Oriente e Altri Paesi africani, soprattutto a partire dal 2025, dove faranno da traino le iniziative legate al Piano Mattei che segna una nuova tappa nelle relazioni tra Italia e Africa. Lanciato a inizio 2024 dal governo italiano, questo programma intende promuovere lo sviluppo sostenibile dei Paesi africani, la cooperazione e la transizione energetica, e la sicurezza regionale attraverso partenariati pubblico-privati e in cooperazione con le organizzazioni internazionali (tra cui istituzioni finanziarie multilaterali) e il mondo accademico. L'efficacia del Piano Mattei passerà anche per il supporto che SACE è chiamata a fornire alle imprese italiane. **Trasformare mercati di nicchia in opportunità per piccole e medie imprese** è l'indirizzo strategico che SACE ha deciso di intraprendere, affiancando alla tradizionale operatività export credit in relazioni a grandi commesse e singole forniture, lo strumento sempre più consolidato della Push Strategy, che ha coinvolto fin ora Paesi ad elevato potenziale ma ancora marginali per i flussi di export: **Costa d'Avorio, Senegal e Benin**. In particolare, in merito a quest'ultima è stato siglato da poco un accordo destinato a sostenere l'export delle aziende italiane in settori chiave come infrastrutture logistiche, energetiche, servizi pubblici e macchinari agricoli, e ad aprire nuove opportunità di business e sviluppo sociale per il Benin, migliorando l'accesso ai servizi essenziali.

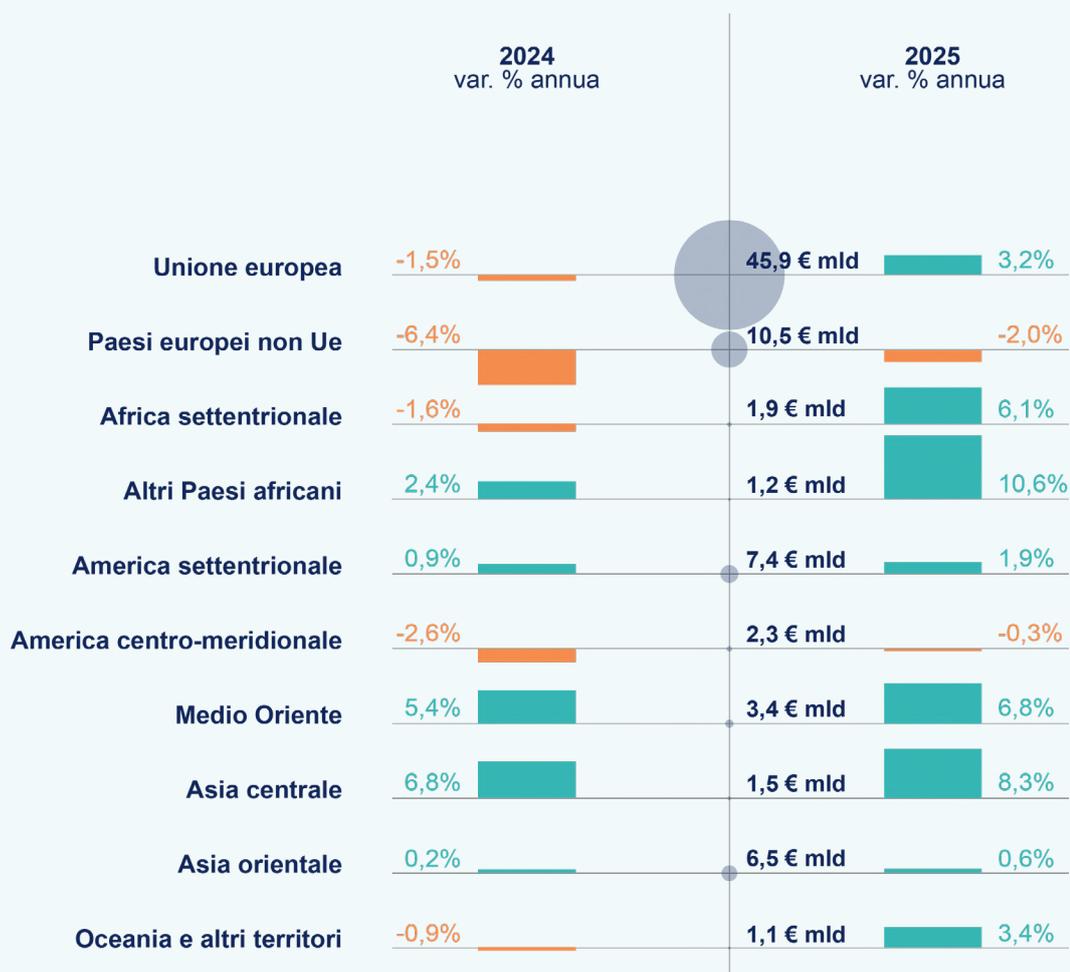
L'andamento delle vendite verso altre aree di destinazione importanti, come **Ue e Paesi europei non Ue prenderà più vigore nel 2025 – specie con l'export proveniente dalle medie e grandi imprese**, che non a caso mostrano più dinamicità sui mercati esteri – quando le economie europee usciranno dal momento di debolezza ed è atteso il ritorno della domanda Ucraina sulla spinta della fase di ricostruzione. **Il Paese, infatti, presenta opportunità per le imprese italiane attive in settori strategici per il nostro export verso il mercato**, come ad esempio il settore agricolo e la meccanica strumentale. SACE – facendo leva anche sulla sua partnership con il sistema bancario locale – potrà ricoprire un importante ruolo nel **processo di ricostruzione** promuovendo iniziative di business e non solo, sulla strada che porterà alla Conferenza di Roma 2025. Dimostrazione dell'impegno di SACE verso il Paese è anche il Protocollo d'Intesa siglato lo scorso giugno, in occasione della Conferenza per la Ricostruzione dell'Ucraina a Berlino, insieme ad alcune tra le principali Export Credit Agencies e assicuratori mondiali. L'accordo è volto a promuovere il commercio estero e gli investimenti, per contribuire a garantire le migliori condizioni per lo sviluppo del Paese in chiave economica, ecologica, infrastrutturale e sociale.

Figura 30d – Previsioni delle esportazioni delle imprese italiane per classe dimensionale e area geografica di destinazione delle merci (valori correnti, miliardi di euro per l'anno 2023; var. % annua 2024 e 2025)

■ Export 2023 ■ Percentuale in crescita ■ Percentuale in decrescita



Piccole imprese



Fonte: elaborazioni SACE su dati Annuario ICE-Istat 2024 e Oxford Economics, 2024.

Appendice

Tabella 1 – Classificazione dei Paesi per aree geografiche

Aree geografiche	Paesi
Unione europea	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 “**Obiettivo SPARKLING: PMI e filiere italiane a prova di futuro**” è stato realizzato da Marina Benedetti, Francesca Corti, Ivano Gioia, Cecilia Guagnini, 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 50ma edizione del Forum “Lo scenario di oggi e di domani per le strategie competitive” (Villa d’Este di Cernobbio, 6,7 e 8 settembre 2024), rivolto a una selezione di vertici di PMI italiane. Si ringrazia, inoltre, Marco Pini del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne per il contributo relativo a: “Wind of change: come l’innovazione 4.0 e la formazione guidano la competitività internazionale delle imprese”.

I dati e le informazioni storiche provengono da fonti ufficiali e attendibili e fanno riferimento a quanto disponibile alla data del 31 agosto 2024. 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

