

Rapporto Export 2016/2019
X Edizione

RE- action

Export calling

RE- action

Export calling

*Gabriella Baldassarre
Stefano Gorissen
Chiara Lucano
Roberto Marracino
Luca Moneta
Alessandro Terzulli*

“de’ remi facemmo ali al folle volo”

*Dante Alighieri, Divina Commedia,
Inferno, canto XXVI*

Ha contribuito alla pubblicazione
la divisione Studi di SACE.

Un ringraziamento particolare a
Federica Albanesi ed Emanuela Vetere
della divisione Comunicazione.

Si ringraziano Oxford Economics,
per il lavoro sul modello di previsione,
le associazioni di categoria Acimit,
Assocomplast, Ucima e Ucimu, per
il supporto fornito e le imprese del
settore della meccanica strumentale per
la partecipazione alla nostra indagine.



RE- action

Export calling

Con il Rapporto Export 2016-2019, anche quest'anno SACE offre a tutte le imprese una visione dei trend economici nel mondo e gli strumenti adatti per intercettarli, con qualche novità in più.

—Focus sulla meccanica strumentale

Una panoramica sull' «altro Made in Italy» a livello italiano e internazionale, per comprendere in quali direzioni va il mercato e come si colloca all'interno del commercio globale il settore di punta del nostro export.

—All in one... online

Da quest'anno su **www.sace.it/map** è a disposizione delle imprese un unico *tool* di facile e interattiva consultazione: la nuova **Risk&Export Map**, lo strumento di SACE che mette insieme i profili di rischio di oltre 190 Paesi e le opportunità per l'export italiano. All'interno, il nuovo **Investment Opportunity Index** per conoscere i mercati più attraenti per gli investimenti italiani e le nuove **Schede Paese**, automatizzate e sempre aggiornate. *All in one!*

INDICE

Premessa	8
Executive Summary	10

1—

"L'ALTRO MADE IN ITALY". ESPLORANDO IL MONDO DELLA MECCANICA STRUMENTALE

16

1.1 Necessari, autonomi e specifici: tre comparti che parlano anche italiano

18

Il magico mondo delle macchine
utensili: il "meccano" di un sistema
industriale

24

Plasmare e lavorare plastica
e gomma: un talento da esportare
anche fuori dell'Europa

26

Il meccanotessile: l'altra moda
italiana nel mondo

28

I macchinari per il packaging:
non c'è prodotto senza confezione
...all'italiana

30

1.2 Le catene globali del valore: un'autostrada per i macchinari italiani

32

2—

VIZI E VIRTÙ DELLE IMPRESE DELLA MECCANICA STRUMENTALE

36

2.1 I limiti della dimensione

38

2.2 Il dilemma costi/produttività

40

2.3 Macchine da export

42

2.4 "Bigger", "wider", "smarter": le tre direttrici della competitività

46

Bigger: la formula delle reti
di impresa e l'apertura
al mercato dei capitali

47

Wider: guardare lontano

48

Smarter: industria 4.0 è già qui

50

Locali ma anche globali:
i distretti della meccanica
strumentale

52

2.5 Chi sceglie il mercato? L'impresa o la banca?

54

3—

L'EXPORT CHE CI ASPETTA: DA 414 A 480 MILIARDI

58

UP & DOWN dell'export italiano

60

Più Italia in un mondo che rallenta

62

La marcia in più del *brand* Italia

65

L'Export Opportunity Index: *su quali mercati puntare?*

67

ALL IN ONE

68

L'Investment Opportunity Index di SACE: *quanto è piccolo il mondo!*

70

MAPPA DELL'EXPORT ITALIANO. *Tassi di crescita per area*

72

AMERICHE

74

ASIA-PACIFICO

80

AFRICA SUBSAHARIANA

86

MENA

92

EUROPA EMERGENTE

98

EUROPA AVANZATA

104

Appendice

108

PREMESSA

«Mamma diceva sempre: devi gettare il passato dietro di te, prima di andare avanti». Nel 1994 un ingenuo Tom Hanks nei panni di Forrest Gump ci dispensava questa pillola di saggezza e, facendo un parallelo con la situazione economica mondiale, potremmo dire che oggi la sua affermazione è quanto mai vera. Anche noi, come Forrest, dobbiamo infatti convincerci che il mondo pre-2008 appartiene definitivamente al passato e non tornerà. È meglio farcene una ragione, reagire e andare avanti.

La crescita mondiale è stata del 3,1% nel 2015, quasi 2 punti in meno rispetto alla media 2004-2008 (4,9%). Gran parte dei Paesi avanzati soffre di una mancanza di investimenti reali sia pubblici sia privati, nonostante l'enorme liquidità disponibile sui mercati. I consumi, soprattutto in Europa, sembrano essersi attestati su livelli che nessuno stimolo fiscale o monetario riesce a risollevare stabilmente. Anche i mercati emergenti, che in passato crescevano a tassi mediamente superiori alla media mondiale di 3-4 punti percentuali, stanno rallentando, seppur con le dovute differenze. Le teorie economiche e i modelli interpretativi tradizionali appaiono in difficoltà, dovendo muoversi su orizzonti temporali troppo stretti per trovare smentite o conferme e confrontarsi con un contesto segnato da discontinuità frequenti e molto più volatile del passato.

I rischi sono in aumento un po' ovunque e l'instabilità politica viene indicata come la principale preoccupazione dal 70% degli *executive*. A questa instabilità concorrono il terrorismo, le tensioni interne dei Paesi soggetti a una profonda recessione economica – si pensi al Brasile, al Venezuela e agli emergenti fortemente dipendenti dall'esportazione di *commodity* – e l'impatto dei flussi migratori in Europa.

In altre parole la crescita, ovvero la coperta che ci protegge dalla disoccupazione e dall'instabilità diffusa, negli ultimi anni appare decisamente troppo corta per coprire tutti.

Anche il commercio internazionale subirà un rallentamento rispetto al passato (la crescita prevista è intorno al 3%) e con una torta da spartirsi più piccola, la competizione da parte dei vari Paesi per conquistarne una fetta si farà più accesa. Assisteremo a un consolidamento delle posizioni esistenti, a una maggiore aggressività sui prezzi delle merci scambiate, a una crescente difesa dei propri territori, con conseguente aumento delle politiche protezionistiche. Nei primi dieci mesi del 2015 sono state ben 538 le distorsioni al commercio mondiale.

Ci sono, comunque, molti segnali di incoraggiamento. Alcuni Paesi emergenti non stanno affatto rallentando e le loro giovani

generazioni hanno un potere d'acquisto in crescita: nelle Filippine, in Malesia e Indonesia il reddito dei 25-29enni supera del 15-20% i valori medi nazionali. Altri Paesi si stanno riaprendo al commercio mondiale (Iran, Argentina, Cuba) e molte sono le geografie con domanda in forte crescita per i prodotti italiani, come gli Stati Uniti, la Cina e i Paesi Asean. Il "portafoglio" dei Paesi di destinazione delle esportazioni italiane (circa 65% in quelli avanzati e 35% negli emergenti) presenta inoltre una buona diversificazione per assorbire le fluttuazioni della domanda mondiale. A differenza di altri Paesi, Germania compresa.

Internazionalizzarsi ed esportare non è un'opzione, è un imperativo: con un'economia nazionale stagnante, occorre sempre più guardare alla domanda degli altri. L'industria italiana si divide tra chi sa stare sui mercati internazionali e chi è rimasto nel giardino di casa: i primi vanno bene, i secondi combattono ogni giorno per la sopravvivenza. Bisogna aiutarli a trovare il coraggio per affrontare una fase nuova.

Dobbiamo essere capaci di estendere l'esperienza dei vincenti ad altri settori. Le aziende della meccanica strumentale sono un modello (esportano i tre quarti del loro fatturato), ma occorre accelerare su quelli meno aperti – compreso l'agroalimentare italiano, tanto apprezzato oltreconfine –

che presentano una domanda estera in forte crescita.

Le eccellenze tecniche italiane sono conosciute in tutto il mondo, ma possiamo far di più e meglio favorendo la crescita dimensionale delle nostre imprese, stimolando l'innovazione, riportando la finanza al loro servizio e dotandole di un "navigatore" per i mercati internazionali, che consenta loro di fare una selezione attiva dei mercati e di riadattare rapidamente le proprie strategie in funzione dei cambiamenti.

In questo viaggio SACE le accompagna come un novello Virgilio, offrendo una bussola per la conoscenza dei mercati e dei rischi, una consulenza per l'internazionalizzazione, un ampio portafoglio di strumenti e prodotti finanziari di supporto. *All in one.*

Roberta Marracino

Direttore Area Studi e Comunicazione di SACE

EXECUTIVE SUMMARY

Dopo RE-Think e RE-Start, perché RE-Action?

In un mondo che viaggia a ritmi più lenti, con il commercio internazionale che cresce meno e in cui i rischi sono maggiori e più diffusi, non c'è più spazio per previsioni di crescita a doppia cifra. **Il punto di partenza è un 3% di crescita**, che è buono se paragonato all'economia italiana, ma deve stimolare le imprese a fare di più e meglio sui mercati esteri, dotandosi di strumenti più raffinati e competitivi per la selezione delle opportunità, la gestione del rischio e l'offerta finanziaria.

Attraverso il *Rapporto Export* di quest'anno, giunto alla decima edizione, **SACE esplora il potenziale di un settore di punta delle nostre esportazioni – la meccanica strumentale**, quel "Made in Italy" meno conosciuto, che invece rappresenta la prima voce dell'Italia nel mondo – **e rinnova la cassetta degli attrezzi a disposizione dell'esportatore**. Oltre alle previsioni per area e per settore e all'aggiornamento dell'Export Opportunity Index, tra le novità del 2016 troviamo:

— **un unico tool**, disponibile sul nostro sito, che integra le opportunità di export e la valutazione dei rischi in oltre 190 Paesi

— **l'Investment Opportunity Index**, un indice che esprime l'attrattività di un Paese per gli investimenti italiani

— **le schede-paese automatizzate**, sempre aggiornate e più immediate e intuitive.

Promuovere con forza "l'altro Made in Italy" nei mercati internazionali (insieme ai settori di eccellenza tradizionali) è la reazione che ci attendiamo per dare un nuovo, necessario impulso alla crescita del Paese. **Export is calling: sta alle imprese, e a noi che siamo loro partner, reagire.**

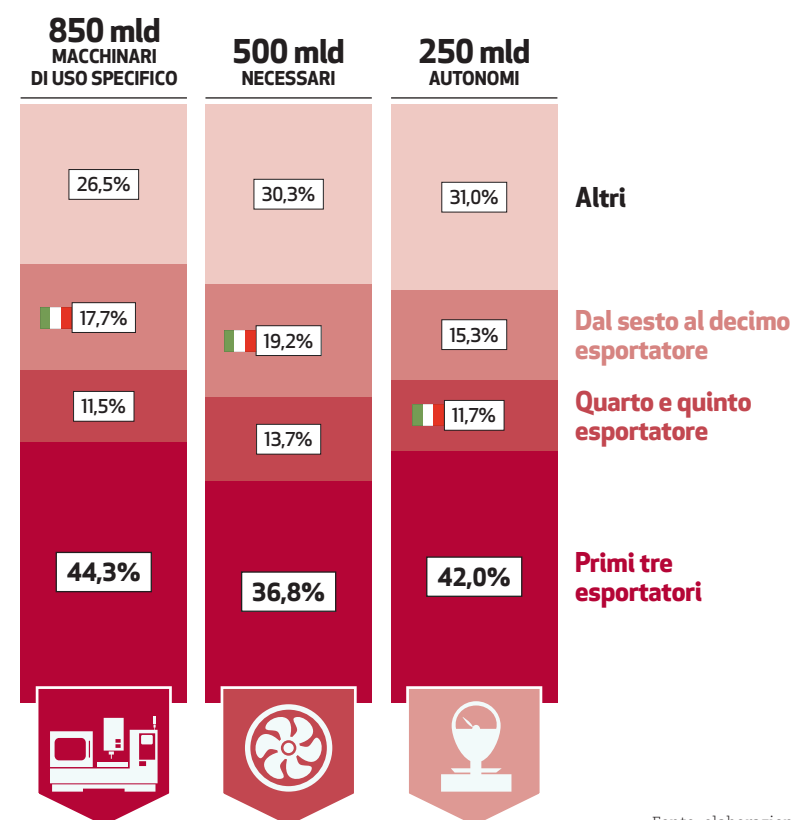
"L'ALTRO MADE IN ITALY" ESPLORANDO IL MONDO DELLA MECCANICA STRUMENTALE

Il commercio internazionale di meccanica strumentale vale 1.600 miliardi di euro, un importo pari alle dimensioni dell'economia italiana. **80 miliardi sono macchinari italiani, il 5% di tutti i macchinari** – un peso ben superiore a quello della nostra economia, che vale l'1,5-2% del Pil globale. Considerato il contenuto tecnologico di questi beni, i protagonisti sono soprattutto i Paesi avanzati – come Germania, Usa, Giappone e Italia – a eccezione della Cina, che ha saputo attrarre

investimenti per diventare piattaforma e punto di assemblaggio mondiale, riducendo il divario rispetto ai leader.

La meccanica strumentale è un settore eterogeneo, che comprende i **macchinari "necessari"** al funzionamento di un'altra macchina – come pompe, rubinetteria e valvole – il cui commercio vale 500 miliardi di euro, di cui 30 italiani; **gli "autonomi"**, che operano in maniera indipendente, in cui l'Italia occupa il quarto posto al mondo con una quota dell'8%; **i macchinari a uso specifico**, ossia la meccanica in senso stretto, che da soli valgono più della metà del totale (Fig. 1).

Fig. 1 Concentrazione delle esportazioni nei comparti della meccanica strumentale (2014)



Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

L'export italiano nel settore meccanico è a elevato valore aggiunto nazionale e ci colloca in posizione quasi finale nelle Catene Globali del Valore. Siamo orgogliosamente davanti a tedeschi, statunitensi e giapponesi in termini di rapporto tra valore aggiunto esportato ed esportazioni. Nel concreto questo si traduce in **maggiori utili, capacità di investimento per le imprese italiane e possibilità di crescita occupazionale.** Non dobbiamo tuttavia mancare di posizionarci ancor più a valle nella filiera, per raccogliere i frutti di quello che, con intelligenza e passione, mettiamo nei nostri macchinari, consolidare il *brand* Italia e porci al riparo dalle fluttuazioni della domanda.

LE IMPRESE DELLA MECCANICA STRUMENTALE VIZI E VIRTÙ

I tratti distintivi delle imprese della meccanica strumentale sono **l'elevata propensione all'export** – che raggiunge più di tre quarti del fatturato – e la **marcata concentrazione produttiva nel Nord Italia**: Lombardia ed Emilia-Romagna da sole esportano oltre la metà dei macchinari italiani. Come gran parte dell'economia italiana, anche questo settore soffre della "malattia nazionale" rappresentata dalla **ridotta dimensione aziendale**: l'organico medio in un'azienda italiana è di 19 addetti, in Germania è il triplo, in Francia il doppio, in Europa 1,7 volte. Questo non impedisce ai nostri operatori di raggiungere **buoni risultati sotto il profilo della produttività**: con 242 mila euro a testa, il fatturato per addetto è tra i più alti d'Europa (Fig. 2). Tuttavia, l'aumento del costo del lavoro (+26% nel periodo 2007-2014) ha annullato i benefici dell'accresciuta produttività (+10% nello stesso periodo) e impedito che la maggiore

efficienza si traducesse in maggiore competitività di prezzo. Abbiamo perduto l'occasione di guadagnare quote di mercato, soprattutto nei confronti dei *competitor* tedeschi, relativamente ai quali le stesse aziende italiane percepiscono una più grande forza del *brand* "Made in Germany". Per mantenere uno sviluppo profittevole e sostenibile nel tempo le aziende del settore dovranno indirizzare gli sforzi lungo tre direttrici:

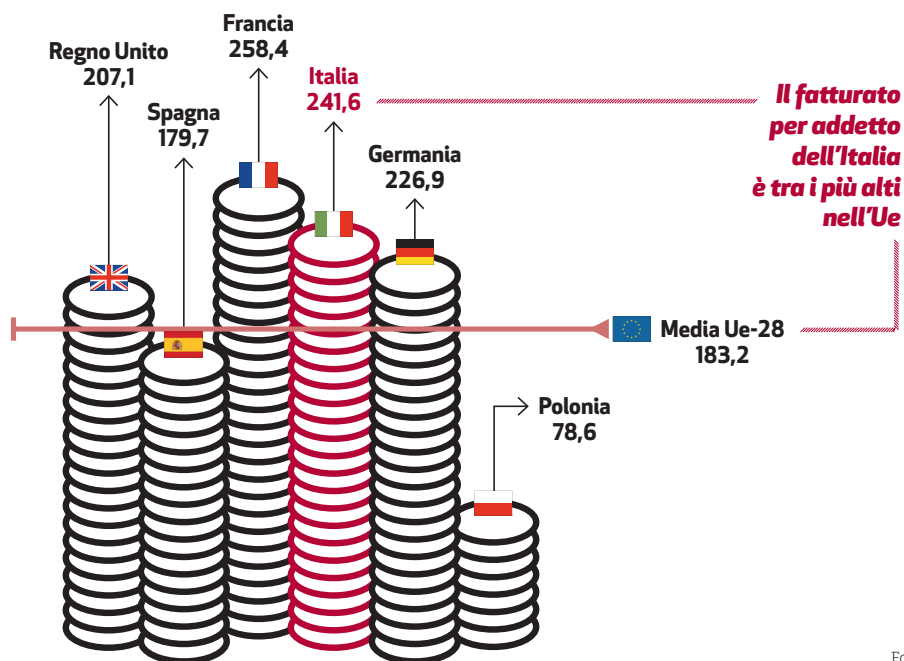
- **crescita dimensionale (*bigger*)**: sui mercati internazionali la dimensione fa la differenza. Serve un cambiamento culturale, gli strumenti ci sono, dalle reti d'impresa alla finanza straordinaria, alla maggiore apertura al mercato dei capitali
- **internazionalizzazione spinta (*wider*)**, ampliando e diversificando le geografie di destinazione, concentrandosi su quelle con migliori prospettive, attraverso soluzioni finanziarie *ad hoc* per affrontare i mercati esteri
- **innovazione (*smarter*)**, investendo nell'Industria 4.0, dall'ingegnerizzazione alla distribuzione dei prodotti.

L'export di meccanica strumentale può facilmente raggiungere i 100 miliardi di euro nel 2019: le potenzialità sono tutte in casa, basta scegliere i partner più adatti.

DA 414 A 480 MILIARDI DOVE E COME

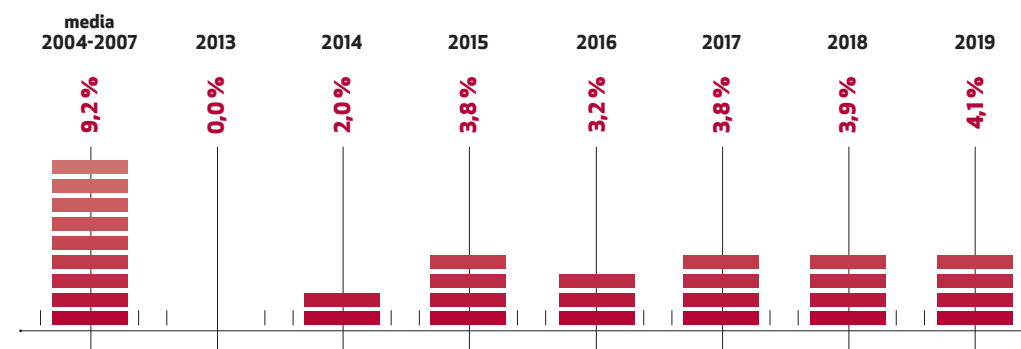
L'export di beni italiani crescerà del 3,2% nel 2016. Sarà un ritmo più lento rispetto al 2015 (+3,8%) a causa delle dinamiche finanziarie e valutarie, del ciclo delle materie prime, del rallentamento degli emergenti, degli accresciuti rischi politici. **Faremo meglio negli anni successivi (+3,8% nel 2017, +3,9% nel 2018), fino a superare il 4% nel 2019** (Fig. 3): dai 414 miliardi di euro del 2015 raggiungeremo i 480 miliardi nel 2019. I Paesi dove la domanda di beni italiani crescerà di più sono Emirati Arabi Uniti, Filippine, India, Messico, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti. Queste economie sono anche le migliori destinazioni individuate dall'Export Opportunity Index 2016 di SACE, insieme, ad esempio, alla Corea del Sud.

Fig. 2 Fatturato per addetto nel settore della meccanica strumentale (migliaia di euro)



Fonte: Eurostat

Fig. 3 Esportazioni italiane di beni in valore (var. %)



Fonte: Istat e SACE

Tra i Paesi avanzati, gli Stati Uniti (+10,5% nel 2016) continueranno a fungere da traino. Tra gli emergenti, il continente che meglio potrà soddisfare le ambizioni degli esportatori italiani è ancora l'Asia, che crescerà del 4% grazie a India e ai Paesi Asean. Ma nell'anno in corso le sanzioni contro la Russia continueranno a pesare sull'intera Comunità degli Stati Indipendenti (-7,5%), e in Sud America si sentiranno gli effetti della crisi in Brasile (-2,4%) e del ciclo delle commodity.

Il maggior incremento in valore del nostro export provverrà dai beni strumentali (+4,3% in media nel periodo 2016-2019), sostenuti dal ciclo espansivo degli investimenti nelle economie europee, America settentrionale e India. Su questo raggruppamento peserà tuttavia l'incertezza che sta caratterizzando mercati come Russia, Brasile, Nigeria e Angola. La meccanica strumentale giocherà un ruolo importante, con un export che nel 2019 sfiorerà i 100 miliardi di euro (+16% rispetto al 2015). Con previsioni di una crescita media del 5% annuo fino al 2019, i prodotti agricoli e alimentari rimangono il comparto più dinamico. L'alto di gamma, che continuerà a essere ricercato soprattutto in Asia, sosterrà le vendite dei nostri beni di consumo (+4% circa in media nell'orizzonte di previsione): tessile e abbigliamento, mobili di design e gioielli. Le esportazioni di prodotti intermedi (+2,1%) manterranno invece una crescita modesta, con gomma, plastica e chimica che terranno il passo grazie alla ripresa dei settori a valle (automobilistico e packaging), mentre le industrie estrattive, dei prodotti raffinati e in metallo risentiranno del calo della domanda e della concorrenza di diverse economie emergenti.

L'INVESTMENT OPPORTUNITY INDEX DOVE INVESTIRE

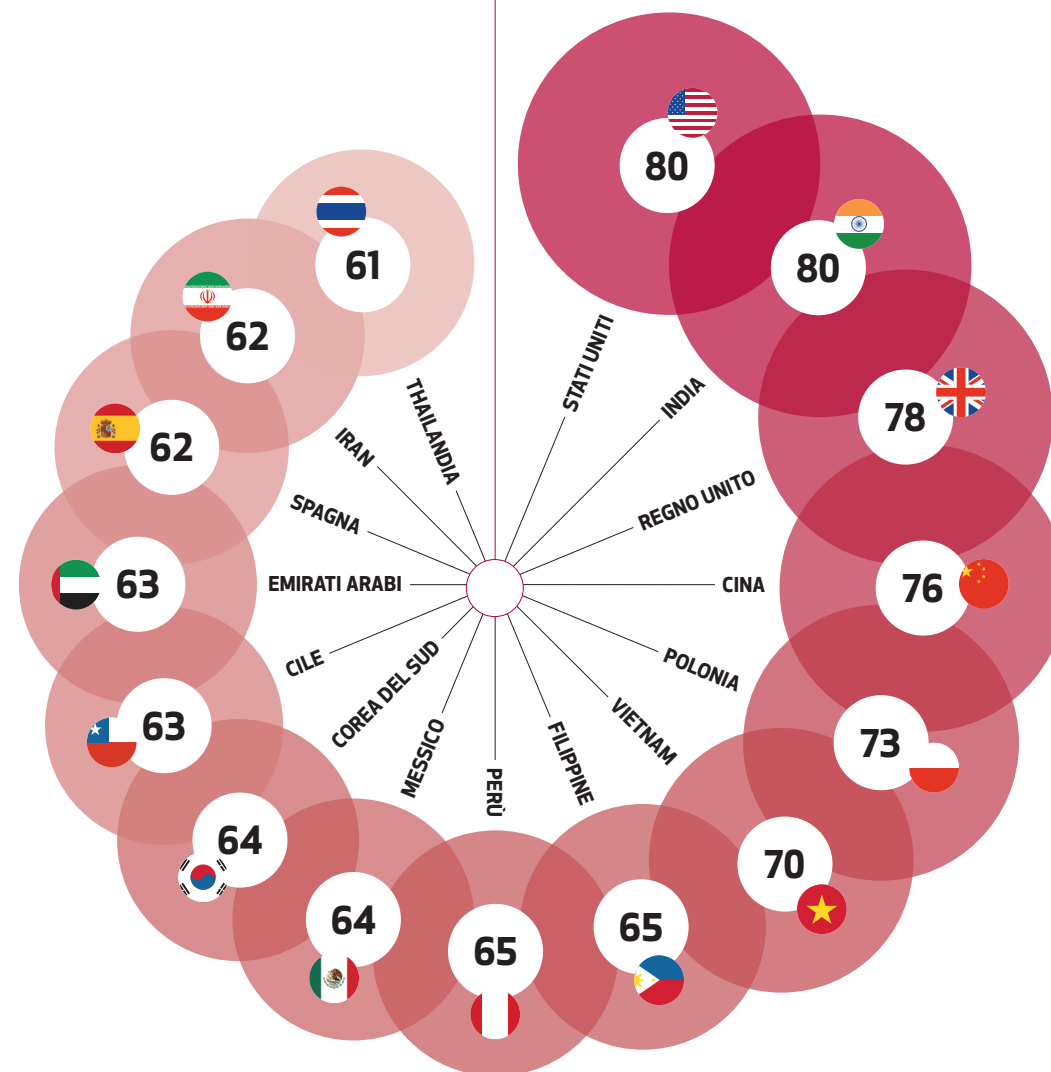
Oltre alle destinazioni commerciali, quali sono i Paesi più attrattivi per gli investimenti delle imprese italiane? Quest'anno – attraverso il nuovo Investment Opportunity Index di SACE – abbiamo voluto dare alle aziende uno strumento in più, che consenta loro di selezionare le migliori geografie per eventuali investimenti: spiccano Stati Uniti, India, Regno Unito, Cina, Polonia, Vietnam, Filippine, Perù, Messico, Corea del Sud, Cile, Emirati Arabi Uniti, Spagna, Iran e Thailandia (Fig. 4). Queste economie rappresentano oltre la metà della domanda mondiale: è necessario presidiarle anche per il loro ruolo di hub verso altri Paesi.

Portare fuori dell'Italia i nostri prodotti di punta significa valorizzarli sulla scena internazionale. Proprio perché siamo consapevoli del valore di tutte le nostre eccellenze, dobbiamo scommetterci di più: il nostro export è motore di crescita per il Sistema Paese. L'obiettivo è renderlo bigger, wider e smarter. Gli strumenti li abbiamo, conosciamoli meglio e utilizziamoli in modo strategico, integrato e sistemico.

Tutti insieme.

Fig. 4

Le principali opportunità secondo l'Investment Opportunity Index di SACE



**"L'ALTRO
MADE IN ITALY".
ESPLORANDO
IL MONDO DELLA
MECCANICA
STRUMENTALE**

1 —

1.1 NECESSARI, AUTONOMI E SPECIFICI: TRE COMPARTI CHE PARLANO ANCHE ITALIANO

Le esportazioni globali di meccanica strumentale valgono circa 1.600 miliardi di euro e

rappresentano il 9% del commercio mondiale. Se volessimo usare una metafora, è come se esistesse un Paese delle stesse dimensioni economiche dell'Italia che esporta solo macchinari, oppure se nel mondo si esportassero esclusivamente macchinari per poco più di un mese all'anno.

Il commercio internazionale di meccanica strumentale è dominato dai Paesi avanzati, che sono contemporaneamente sia i maggiori venditori sia i principali acquirenti di prodotti tecnologicamente evoluti e ad alto contenuto di innovazione. L'eccezione è rappresentata dalla Cina, grazie al suo duplice ruolo di *hub* produttivo per aziende estere interessate a espandersi nel mercato asiatico e di punto di assemblaggio dei componenti prodotti nei Paesi limitrofi.

Fig. 1.1
I tre comparti della meccanica strumentale (export 2014)

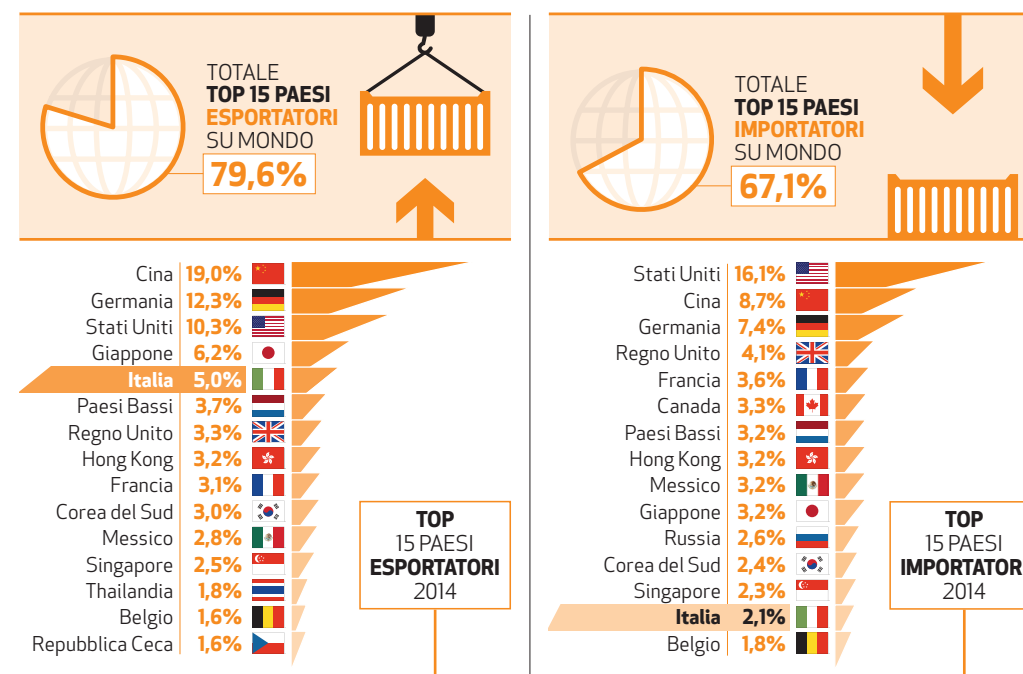


Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

Una presenza di non poco conto, quella cinese, che è stata capace di far evolvere prodotti in origine di modesta qualità e contenuto tecnologico riducendo il divario rispetto ai principali *competitor* globali. Altra peculiarità è l'**elevata eterogeneità dei prodotti scambiati**. I macchinari di uso specifico, ossia la meccanica strumentale in senso stretto, pesano per oltre la metà dei valori complessivamente commercializzati (Fig. 1.1). Seguono i macchinari cosiddetti "necessari", ossia funzionali alla messa in moto di un'altra macchina¹, con 500 miliardi di euro, e infine gli strumenti e le macchine "autonome", come utensili, forni, laminatoi e bilance², che generano vendite per i restanti 250 miliardi di euro.

A farla da padroni nel commercio della meccanica strumentale sono cinque Paesi, su cui si concentrano poco meno del 53% delle vendite all'estero (Fig. 1.2). Dopo i "giganti" Cina, Germania e Usa – che con quote di mercato a doppia cifra controllano da soli circa il 42% del mercato mondiale – e il Giappone (poco più del 6% del mercato), **l'Italia è il quinto esportatore mondiale, con un valore pari a circa 82 miliardi di euro**, il 21% del nostro export di beni. Tornando alla metafora iniziale, è come se l'Italia esportasse, per quasi un intero trimestre, solo prodotti di meccanica strumentale.

Fig. 1.2 Meccanica strumentale: quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori e importatori mondiali (2014,%)^{*}



Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

^{*}Quote di mercato su export e import mondiali

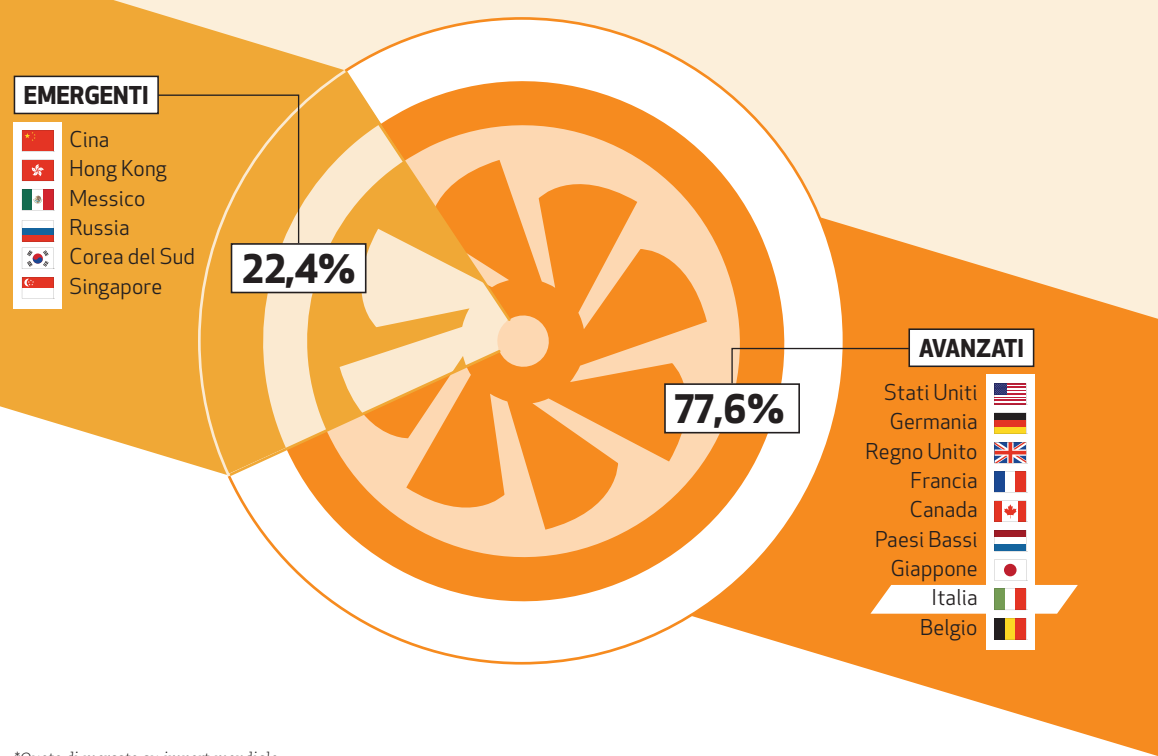
¹ Comprendono: reattori nucleari, caldaie, turbine, motori, pompe, forme, rubinetti, cuscinetti e altre parti non classificate.

² Oltre che da frigoriferi (sia a uso domestico sia commerciale), centrifughe, paranchi, gru e carrelli.

Sul fronte della domanda, **tra i primi quindici Paesi acquirenti di meccanica strumentale, meno di un quarto del valore delle merci importate è riferibile agli emergenti**, nonostante la Cina sia il secondo importatore mondiale (Fig. 1.3). Nei mercati avanzati si sostituiscono i macchinari obsoleti con prodotti migliori dal punto di vista tecnologico e dell'efficienza, negli emergenti si punta ancora sull'ampliamento della capacità

produttiva dell'industria manifatturiera. Sul podio dei principali importatori ritroviamo Stati Uniti e Germania. **Oltre alla Cina, queste due economie non solo sono i principali competitor dei produttori italiani, ma assumono rilevanza strategica anche come mercati di sbocco e di opportunità per la meccanica del nostro Paese**, rappresentando una quota significativa della domanda dei nostri macchinari.

Fig. 1.3 Meccanica strumentale: suddivisione tra avanzati ed emergenti dei primi quindici Paesi importatori (2014)*

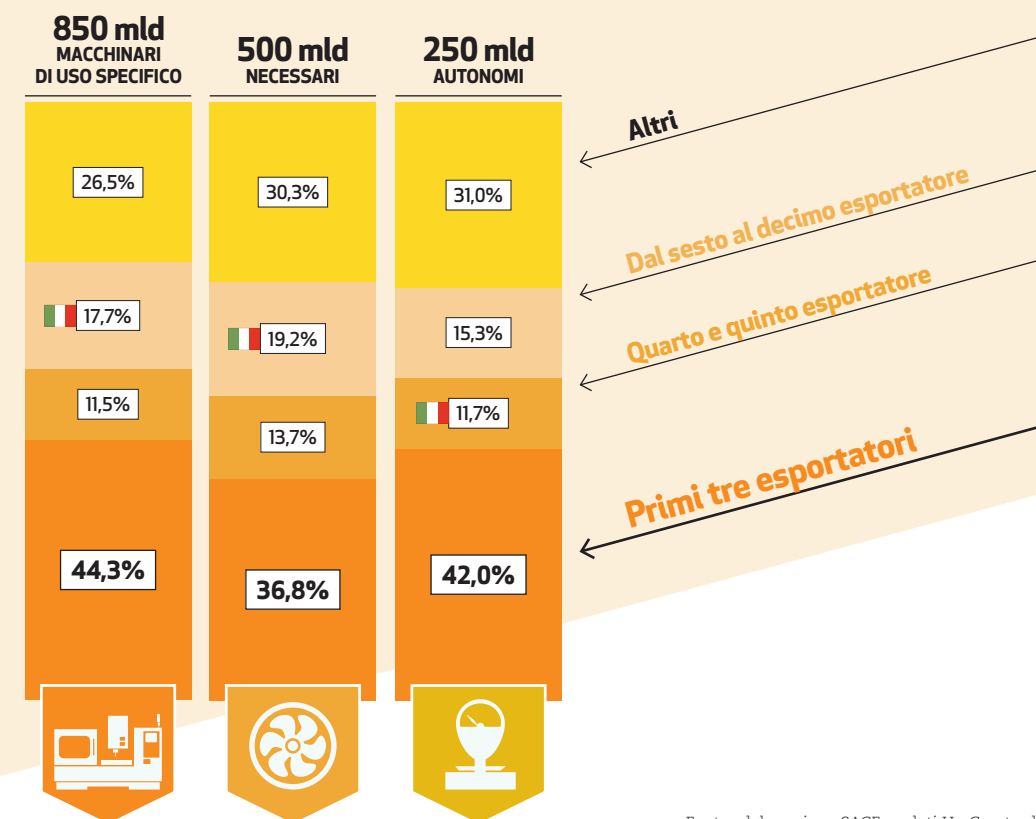


*Quote di mercato su import mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

I primi cinque Paesi esportatori controllano oltre il 50% dell'export

Il mercato della meccanica strumentale appare piuttosto concentrato: i primi cinque Paesi esportatori controllano, infatti, oltre il 50% dell'export, con tre Paesi – Germania, Stati Uniti e Cina – sul podio in tutti e tre i segmenti. Considerando la diversa dimensione economica del Paese, **l'Italia risulta ben posizionata**, con performance particolarmente positive nel comparto degli "autonomi", in cui occupa la quarta posizione (Fig. 1.4).

Fig. 1.4 Concentrazione delle esportazioni nei comparti della meccanica strumentale (2014)



Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

Fig. 1.5

Necessari: quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)* e specializzazione dei principali produttori



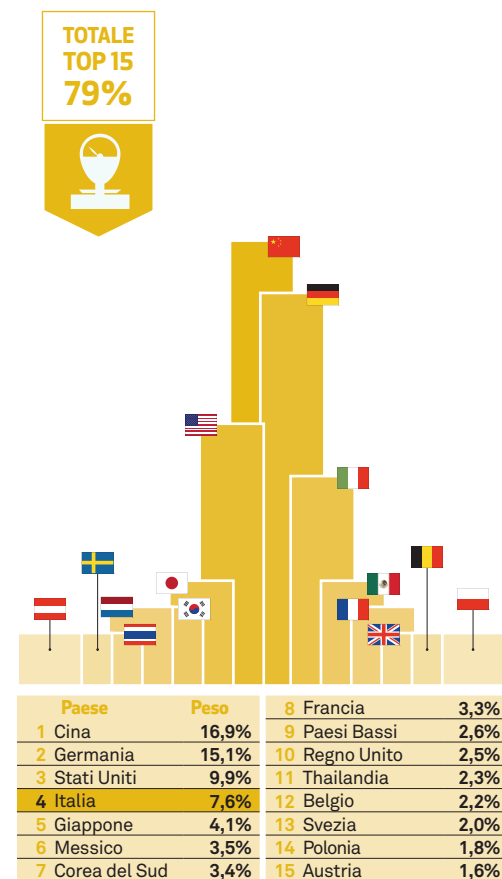
NECESSARI SPECIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI PRODUTTORI

	MOTORI A PISTONE	
	POMPE PER LIQUIDI E ARIA	
	RUBINETTERIA E VALVOLE	
	TURBOREATTORI	

*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

Fig. 1.6

Autonomi: quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)* e specializzazione dei principali produttori



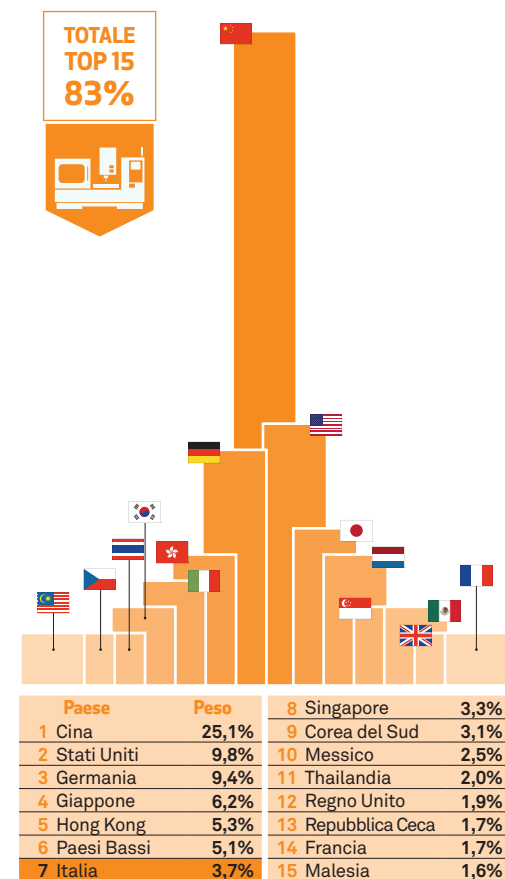
AUTONOMI SPECIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI PRODUTTORI

	UTENSILI	
	CENTRIFUGHE E FILTRI	
	MACCHINE IMPACCHETTATRICI	

*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

Fig. 1.7

Macchinari di uso specifico: quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)* e specializzazione dei principali produttori



MACCHINARI DI USO SPECIFICO SPECIALIZZAZIONE DEI PRINCIPALI PRODUTTORI

	MACCHINE E APPARECCHI MECCANICI	
	MACCHINE PER L'ELABORAZIONE DELL'INFORMAZIONE	
	MACCHINE PER LA STAMPA	

*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

Nel gruppo da 500 miliardi di euro dei **macchinari "necessari"**, il nostro Paese si colloca al **sesto posto con quasi 30 miliardi di beni esportati**, soprattutto pompe, rubinetteria e valvole (Fig. 1.5). Su questi prodotti, i nostri concorrenti di riferimento sono soprattutto Cina e Stati Uniti. Germania e Giappone sono invece entrambi specializzati nella vendita di motori per autoveicoli (insieme detengono un terzo dell'export del pianeta), che costituiscono voci importanti dell'import dei Paesi emergenti del Sud America, come Messico e Brasile, e dell'Estremo Oriente. **Degli oltre 20 miliardi di euro di export italiano in macchinari "autonomi"**, quasi un quarto è costituito dalle macchine per il packaging³, su cui ci contendiamo il primato con la Germania (Fig. 1.6). Si tratta di prodotti particolarmente richiesti, oltre che dalle principali economie avanzate, da Russia, Indonesia, Turchia, Brasile e Messico.

Nel grande gruppo da 850 miliardi di euro delle macchine di uso specifico, la competizione si gioca sulla capacità di eccellere nelle produzioni specialistiche, più che sulle quantità assolute. Oltre ai soliti "magnifici quattro", rileviamo in questo caso l'ottimo posizionamento di cui godono Hong Kong e i Paesi Bassi, sia dal lato dell'offerta sia della domanda, influenzato dal ruolo che i porti di Rotterdam e Hong Kong ricoprono come *hub* logistici. Nel 2014, infatti, Rotterdam si è confermata primo porto europeo per volumi totali movimentati⁴ e Hong Kong quarto al mondo⁵. Con i suoi circa 32 miliardi di euro di esportazioni (Fig. 1.7), **l'Italia si colloca al settimo posto**, ma al quarto (con una quota quasi dell'8% sull'export globale) nel comparto delle macchine, apparecchi meccanici e loro parti, a conferma che la ricerca di elevata qualità e la specializzazione nei comparti di eccellenza premiano.

Ma qual è la performance delle aziende italiane nei maggiori comparti di questo ampio gruppo di macchinari specializzati?

³ Macchine impacchettatrici e per riempire, chiudere,appare ed etichettare e per pulire o asciugare. Escluse le lavastoviglie.

⁴ Fonte: Eurostat.

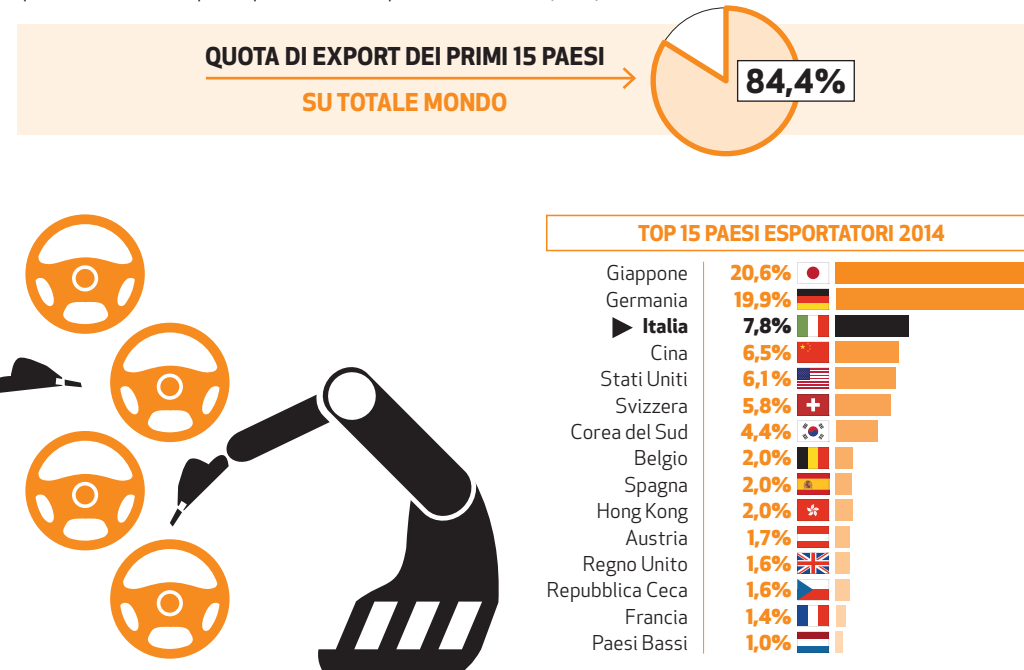
⁵ Fonte: Hong Kong Marine Department.

IL MAGICO MONDO DELLE MACCHINE UTENSILI IL "MECCANO" DI UN SISTEMA INDUSTRIALE

La classificazione più diffusa delle macchine utensili si basa sul "moto di lavoro": a moto circolare uniforme (trapani, fresatrici, torni), a moto rettilineo alternato (rettifiche per piani, piallatrici, limatrici, stozzatrici), a moto speciale (mole, brocciatrici), a moto circolare variabile. Come si comprende, **le macchine utensili⁶ rappresentano uno dei principali driver dello sviluppo industriale di un Paese**. Questo spiega perché **i principali acquirenti di questi beni siano i Paesi in via di sviluppo**, che affiancano le grandi economie avanzate nell'elenco dei maggiori importatori e da queste soddisfano la

loro domanda. L'Italia ne è il terzo esportatore mondiale, dietro Giappone e Germania, che originano insieme oltre il 40% dei quasi 40 miliardi di export totale (Fig. 1.8). Al di là della storica presenza sui mercati paneuropei di prossimità, come Russia e Turchia, **la domanda nei mercati asiatici rappresenta un ottimo potenziale per le vendite di macchine italiane** (Fig. 1.9). La Cina, in particolare, gioca un ruolo trainante nella domanda sia in termini di intensità dell'import, sia come principale economia produttrice di macchine utensili⁷, il cui consumo però è in larga parte interno al Paese.

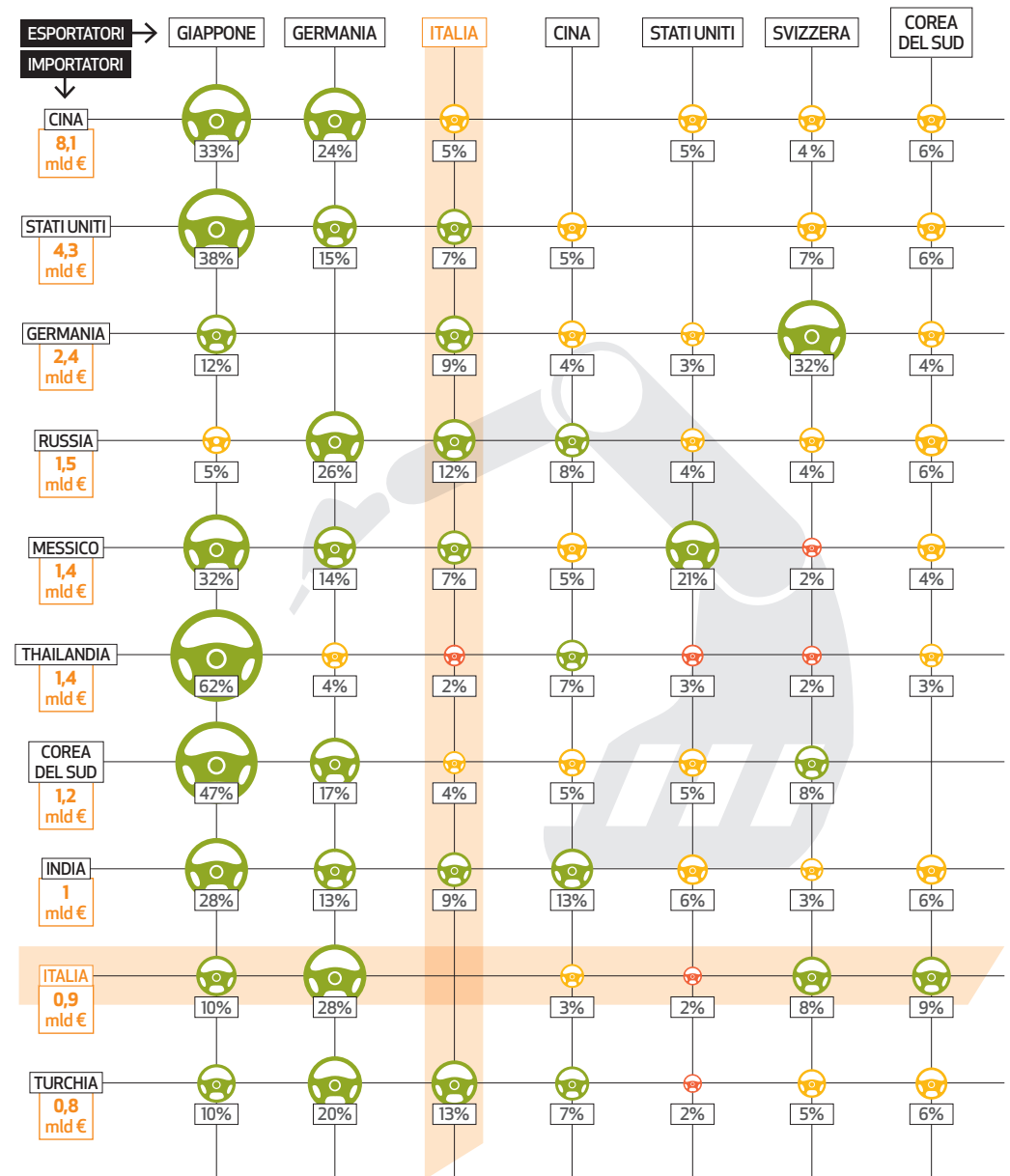
Fig. 1.8 Macchine utensili:
quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)*



*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

⁶ Comprendono le macchine per la lavorazione dei metalli.
⁷ Fonte: Uciimu.

Fig. 1.9 Macchine utensili:
quote dell'export delle principali economie esportatrici nella domanda dei primi dieci importatori (2014)*



*Quote di mercato degli esportatori sull'import del Paese.
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

PLASMARE E LAVORARE PLASTICA E GOMMA

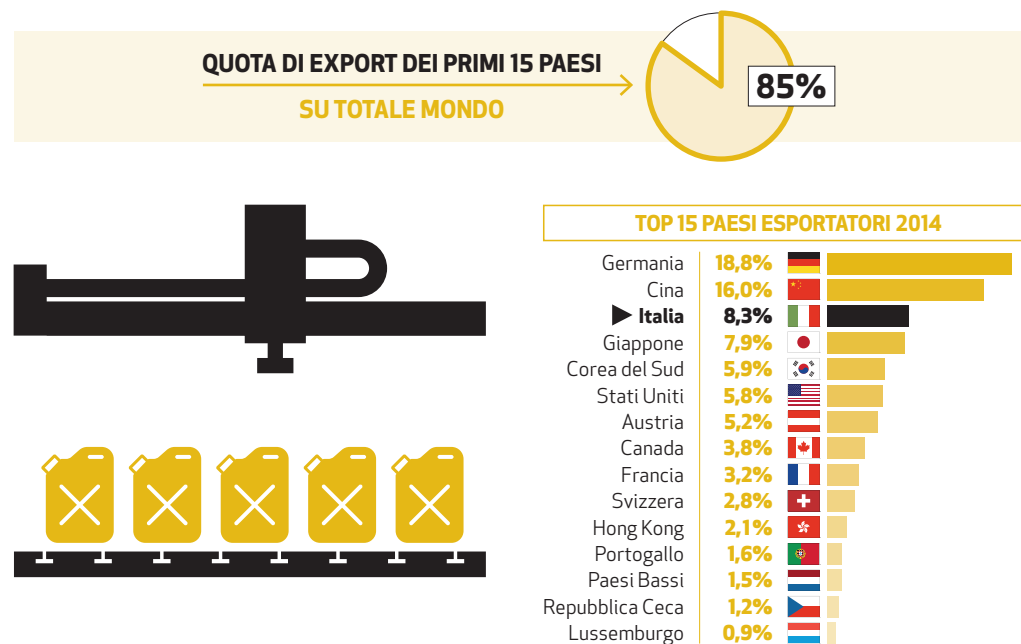
UN TALENTO DA ESPORTARE ANCHE FUORI DELL'EUROPA

Stampi, estrusori, stampatrici flessografiche, macchine per soffiaggio e iniezione, per formare e modellare: **agli oltre 30 miliardi di euro di commercio mondiale di macchine per la lavorazione delle materie plastiche e della gomma, l'Italia contribuisce con un export di oltre 2,6 miliardi** (pari all'8,3%; Fig. 1.10).

La nostra quota di mercato risulta tuttavia sottostimata, poiché molti prodotti destinati al mercato interno vengono successivamente integrati in impianti destinati all'esportazione. Tra i principali partner commerciali dell'Italia

troviamo i Paesi europei e, in particolare, mercati dell'Est Europa, quali Polonia e Repubblica Ceca. Il filo che ci lega con queste economie è doppio, frutto delle delocalizzazioni nell'area di grande aziende estere e del loro indotto⁸. La grande attenzione riservata ai mercati europei non deve tuttavia distogliere le nostre aziende dalle **opportunità derivanti da una maggiore penetrazione di altri Paesi a elevata domanda** – come Cina, Stati Uniti e Giappone –, dove la quota di mercato italiana presenta margini di miglioramento (Fig. 1.11).

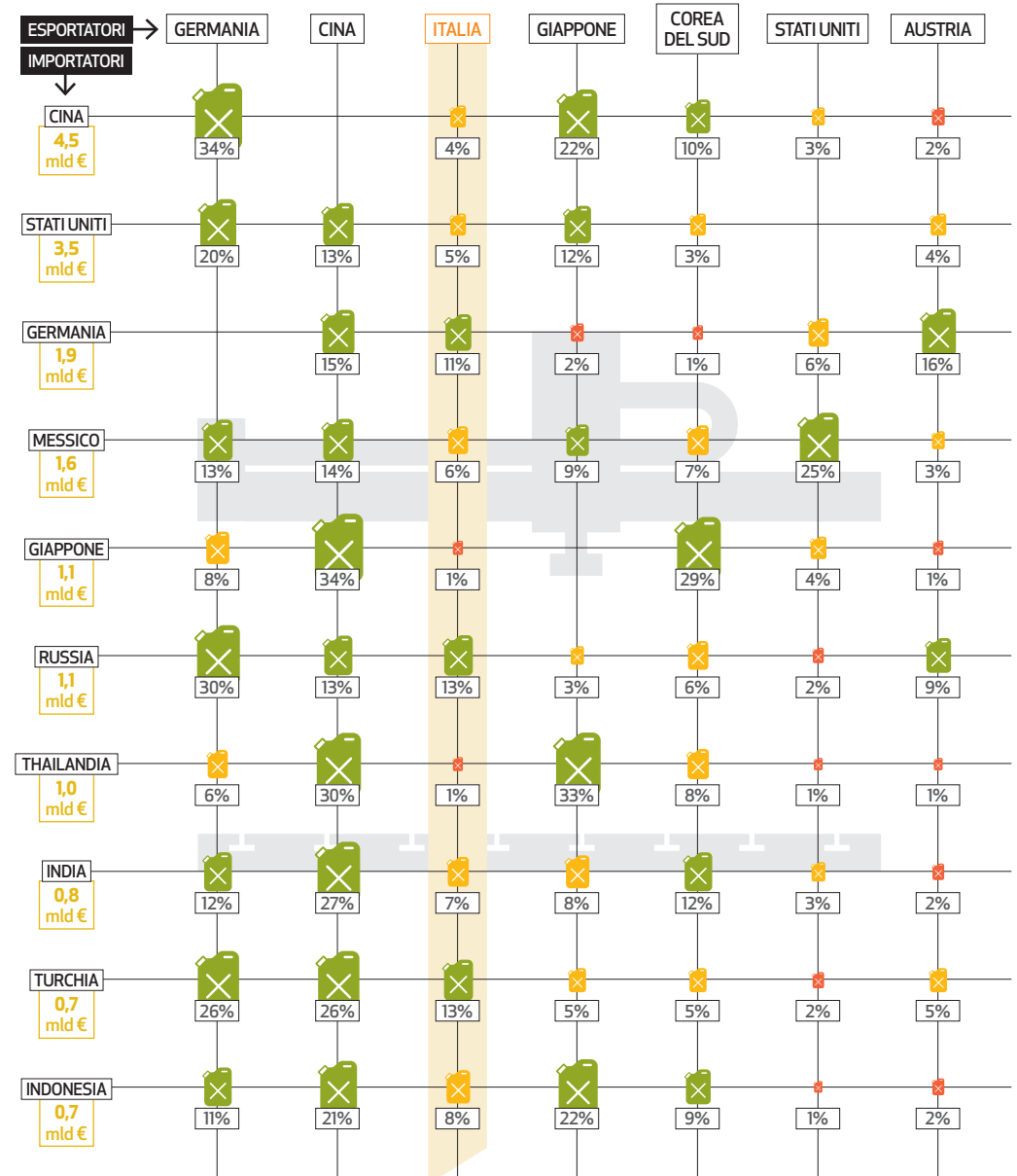
Fig. 1.10 Macchine per la lavorazione di materie plastiche e gomma: quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)*



*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

⁸ Fonte: Assocomplast.

Fig. 1.11 Macchine per la lavorazione di materie plastiche e gomma: quote dell'export delle principali economie esportatrici nella domanda dei primi dieci importatori (2014)*



□ = TOTALE IMPORT

■ Quota di mercato elevata

■ Quota di mercato media

■ Quota di mercato bassa

*Quote di mercato degli esportatori sull'import del Paese.
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

IL MECCANOTESSILE L'ALTRA MODA ITALIANA NEL MONDO

Dalla filatura alla torcitura, dalla roccatura all'aspatura, fino alla tessitura, tintoria, stampa e finissaggio: tutte le fasi di produzione del tessuto in un unico comparto, quello dei **macchinari tessili**, di cui **Germania, Cina e Giappone controllano quasi il 50% dei circa 19,5 miliardi di euro del venduto nel mondo** (Fig. 1.12). **Gli esportatori italiani**, specializzati soprattutto nella produzione e commercio di macchine per la filatura e per la nobilitazione, insieme a quelle per la maglieria, **seguono quarti con una quota di mercato superiore al 10%.**

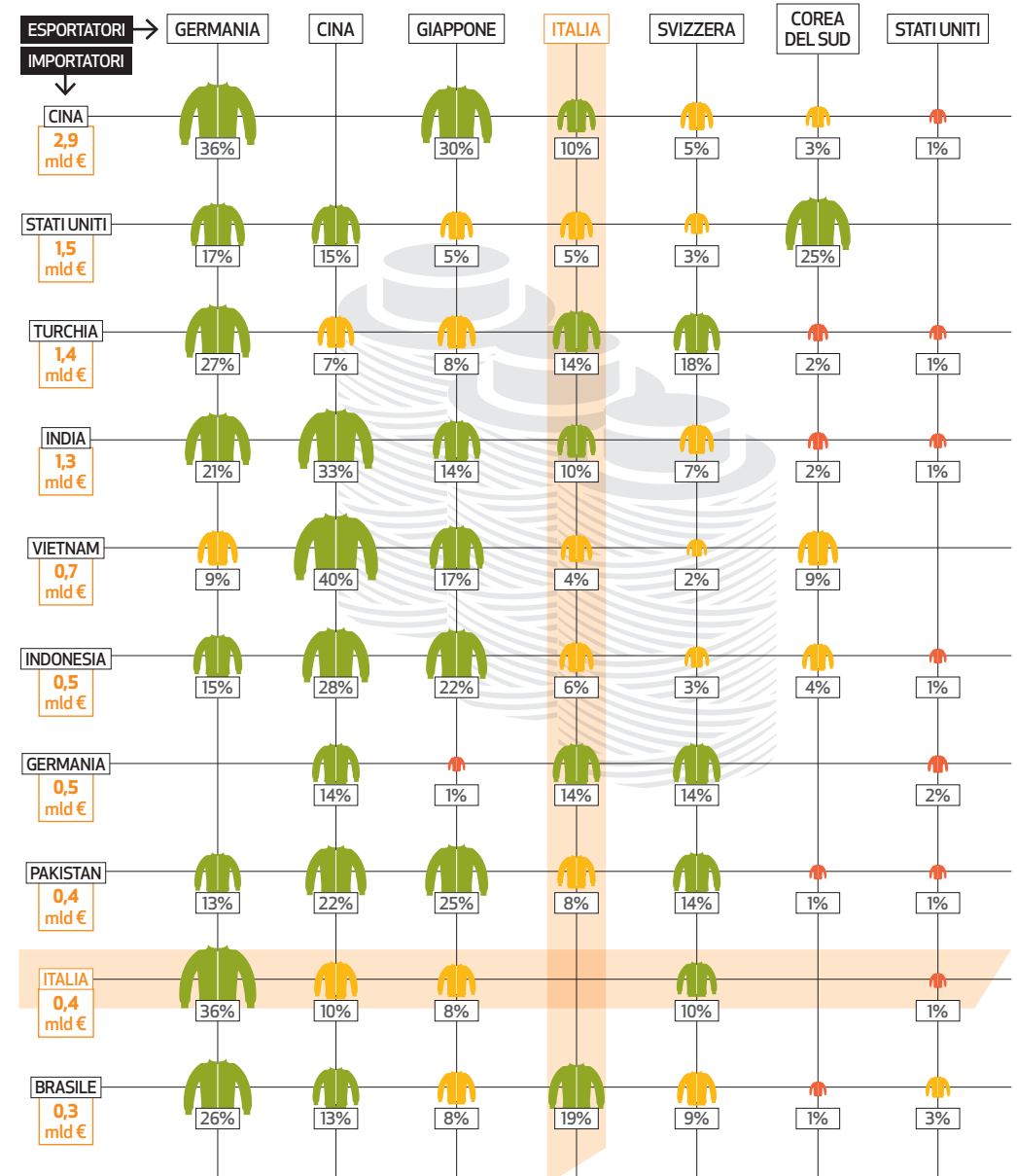
Fig. 1.12 Macchine tessili:
quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)*



*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

* Fonte: Acimit.

Fig. 1.13 Macchine tessili:
quote dell'export delle principali economie esportatrici nella domanda dei primi dieci importatori (2014)*



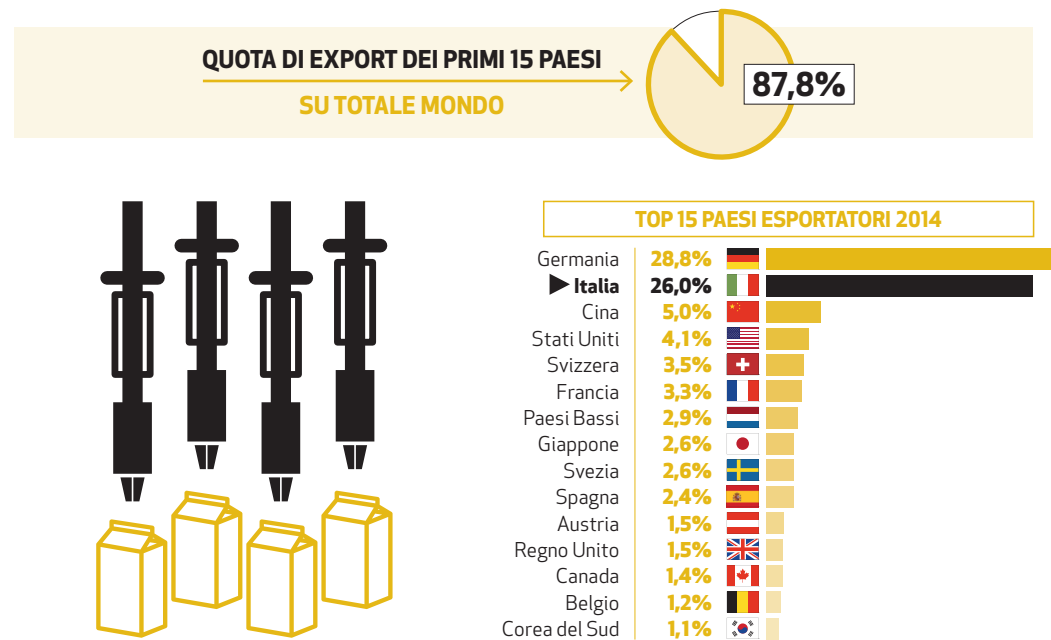
*Quote di mercato degli esportatori sull'import del Paese.
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

I MACCHINARI PER IL PACKAGING NON C'È PRODOTTO SENZA CONFEZIONE... ALL'ITALIANA

Nel settore delle macchine per il confezionamento e l'imballaggio, **Germania e Italia, i due leader mondiali del settore, generano oltre il 50% dei 19 miliardi di euro di esportazioni complessive** (Fig. 1.14). Due Paesi con modelli produttivi completamente diversi, che si contendono lo scettro della leadership: il primo, concentrato prevalentemente sul raggiungimento di economie di scala produttive e commerciali, le aziende italiane, invece, orientate alla personalizzazione e all'adattabilità delle macchine e alla gestione

flessibile della filiera¹⁰. Italia e Germania rappresentano i primari fornitori di tutte le principali economie, con quote che variano tra il 50% e il 70% dell'import dei Paesi di destinazione (Fig. 1.15). Le macchine impacchettatrici italiane sono indubbiamente apprezzate ovunque e superano la concorrenza tedesca in Francia, Indonesia, Brasile e Turchia; il confronto con la Germania rimane tuttavia penalizzante con importatori consolidati come Stati Uniti, Cina, Regno Unito e Russia.

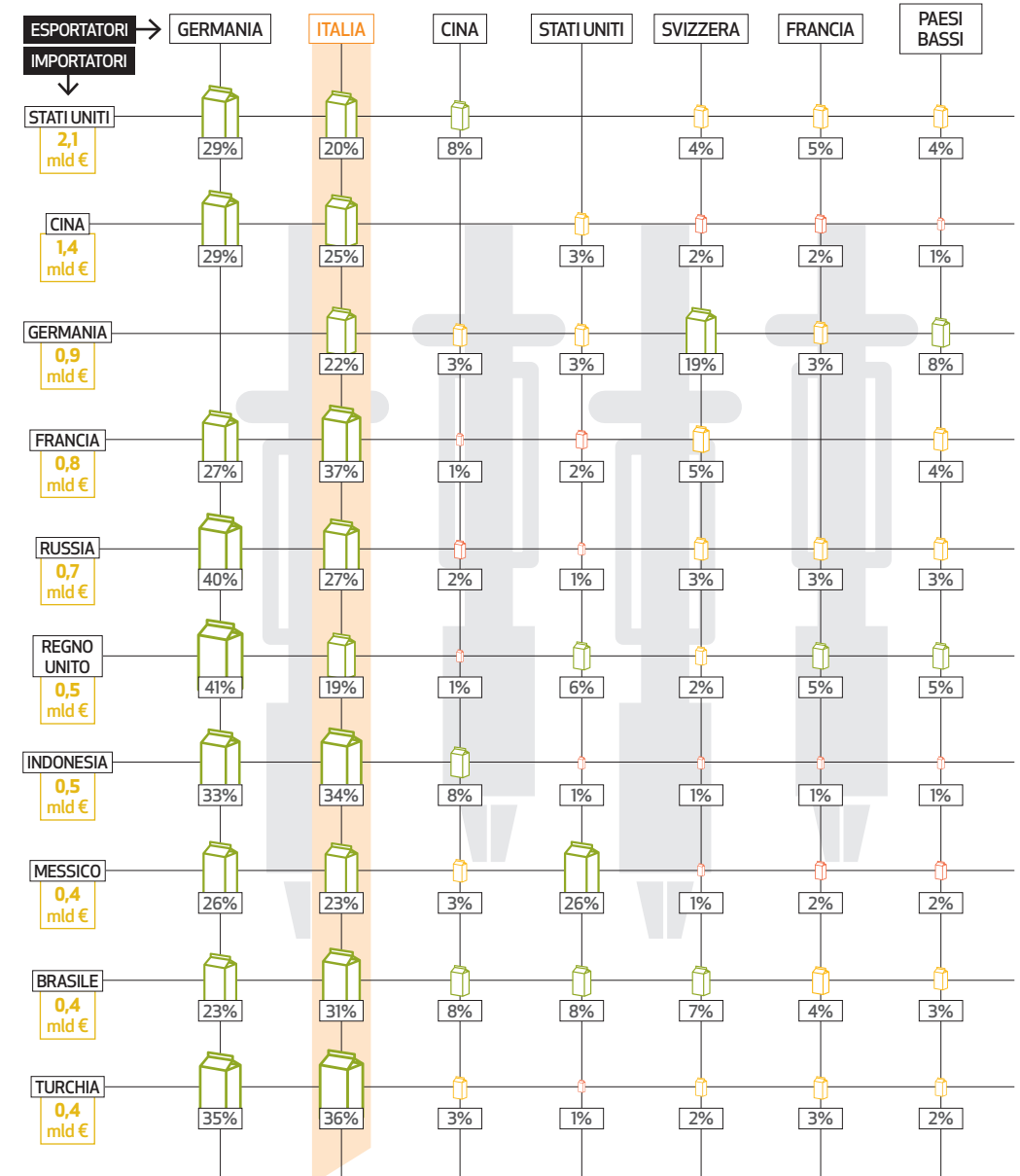
Fig. 1.14 Macchine per il confezionamento e l'imballaggio:
quote di mercato dei primi quindici Paesi esportatori mondiali (2014)*



*Quote di mercato su export mondiale
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

¹⁰ P. Gambuli, A. Mariotti, Z. Rotondi, *La filiera della meccanica strumentale*, Editori Laterza, 2013.

Fig. 1.15 Macchine per il confezionamento e l'imballaggio:
quote dell'export delle principali economie esportatrici nella domanda dei primi dieci importatori (2014)*



*Quote di mercato degli esportatori sull'import del Paese.
Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

1.2
LE CATENE GLOBALI
DEL VALORE: UN'AUTOSTRADA
PER I MACCHINARI ITALIANI

Per un Paese è importante comprendere come le proprie imprese si collochino all'interno delle varie Catene Globali del Valore (Cgv)¹¹. I beni che esportiamo, ad esempio, e che sono inclusi nei processi produttivi di altre economie, sono a basso o a elevato valore aggiunto? L'Italia, più in generale, importa o esporta valore aggiunto? In una fase caratterizzata dalla contrazione della domanda interna e degli investimenti, la risposta a questi quesiti fa la differenza in termini di utili per le imprese (e conseguente capacità di investimento) e di crescita occupazionale. **Presidiare gli “anelli” a maggior valore dell'intera catena, ovvero quelli che consentono di conseguire margini più elevati, non è solo un dettaglio.**

Nel 2011, ultimo anno per cui sono disponibili i dati di input-output, l'Italia deteneva una quota di mercato sull'export mondiale di beni e servizi pari al 2,8%, che si riduce leggermente al 2,7% in termini di valore aggiunto esportato.

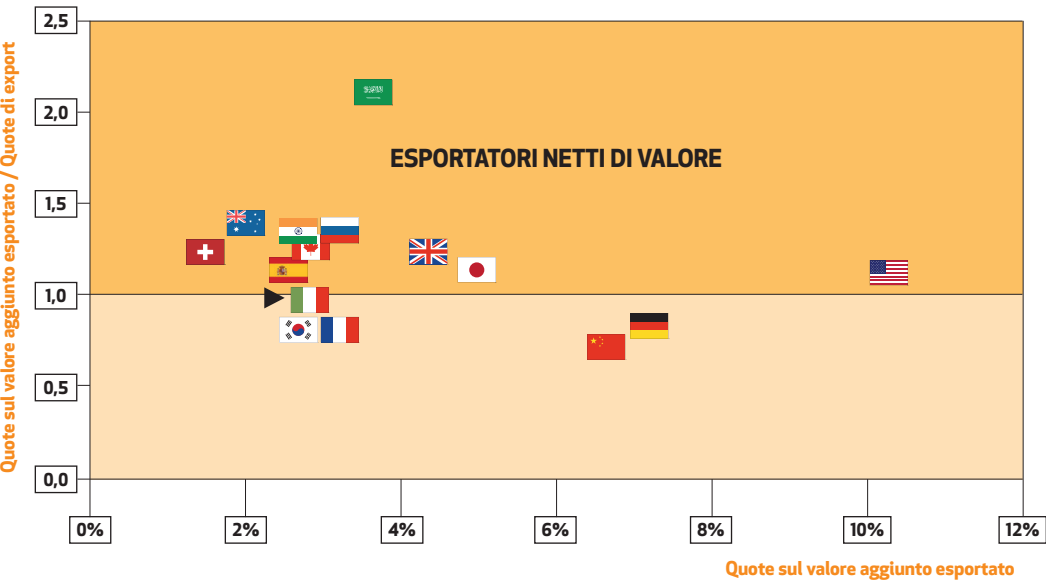
Il nostro export
complessivo è a valore
aggiunto intermedio

¹¹ Le Catene Globali del Valore (Cgv) definiscono gli scambi che avvengono tra imprese localizzate in Paesi diversi, che sfruttano i vantaggi derivanti dalla produzione di beni e servizi intermedi in altri Paesi. In questo modo la singola impresa può specializzarsi in un singolo segmento dell'attività (quello in cui crea maggior valore) e lasciare che aziende di altri Paesi si occupino, in maniera più efficiente, del resto. Si chiamano “catene” proprio perché si viene a creare un'organizzazione della produzione in forma sequenziale e, di conseguenza, un equilibrio più stabile tra la domanda degli anelli “a valle” (generalmente economie avanzate con reti distributive mature) e offerta “a monte” (piccole e medie imprese con capacità di investimento limitata e focalizzate sulle singole commesse).

Poiché il rapporto tra la quota sul valore aggiunto esportato e la quota di export è leggermente inferiore a 1, ne deriva che **il nostro export complessivo è a valore aggiunto intermedio. La classifica del plusvalore è dominata da Stati Uniti, Germania e Cina**, che insieme ne esportano un quarto. Per il Paese nordamericano conta la forte spinta innovativa delle proprie imprese, che si riflette nella differenza di quasi 2 punti percentuali tra la quota in termini di valore aggiunto e quella sull'export mondiale di beni e servizi¹². Vale il discorso opposto per **la Cina, che si mette in evidenza proprio per il basso valore aggiunto dei propri prodotti**. Le quote di Arabia Saudita, Russia e Canada sono frutto del ruolo che ricoprono queste economie come *player* mondiali nel petrolio e nel gas¹³ (Fig. 1.16).

Fig. 1.16 Quote di mercato primi quindici Paesi per valore aggiunto e per valore esportato (2011)*

Esportatore	VA	Export	VA / Export
1 Stati Uniti	11,2%	9,4%	1,19
2 Germania	7,1%	7,9%	0,90
3 Cina	6,7%	9,3%	0,72
4 Giappone	4,9%	4,3%	1,14
5 Regno Unito	4,2%	3,5%	1,20
6 Arabia Saudita	3,6%	1,7%	2,12
7 Russia	3,3%	2,6%	1,27
8 Francia	3,1%	3,7%	0,84
9 Canada	3,0%	2,4%	1,25
10 Italia	2,7%	2,8%	0,96
11 India	2,5%	2,0%	1,25
12 Corea del Sud	2,4%	2,9%	0,83
13 Spagna	2,3%	1,9%	1,21
14 Australia	2,0%	1,4%	1,43
15 Svizzera	1,8%	1,3%	1,38



*Quote di mercato sul valore aggiunto mondiale nelle esportazioni di beni e servizi. Fonte: elaborazione SACE su dati Un Comtrade

¹² Secondo il Trattato di cooperazione in materia di brevetti dell'Organizzazione mondiale per la proprietà intellettuale il numero di brevetti presentati da aziende americane nel 2011 è stato pari a 48.596, quasi 10.000 in più del Giappone. Nel 2014 le richieste presentate da aziende statunitensi sono state oltre 61 mila.

¹³ Abbiamo preso in considerazione la variabile che misura l'esportazione diretta di valore aggiunto generato in Italia (database TIVA dell'Ocse-Omc), non i più comuni dati sull'export italiano di fonte Istat o Un Comtrade. Gli ultimi dati disponibili sono del 2011, ma permettono comunque di avere delle indicazioni strutturali. Le elaborazioni svolte sul database TIVA consentono di evidenziare l'apporto in ogni Paese delle lavorazioni e trasformazioni che subiscono i prodotti.

Per un Paese trasformatore come l'Italia – che ha quindi una posizione intermedia nei processi produttivi internazionali – **far parte delle Catene Globali del Valore vuol dire incorporare una parte di valore aggiunto prodotto da altri Paesi.** Dal 1995 al 2011 questo valore è cresciuto di oltre tre volte, raggiungendo quasi 166 miliardi di euro, pari al 44% del nostro export. Il 13% del valore aggiunto dei beni esportati viene da componenti intermedi prodotti in Germania, il 7,2% in Francia e altrettanto in Russia.

Migliori notizie per l'Italia vengono dal fronte della meccanica strumentale. **L'Italia esporta macchinari caratterizzati da un elevato valore aggiunto e si posiziona tra le prime cinque economie**, in un mercato molto concentrato (le prime tre detengono il 41% del mercato, le prime cinque quasi il 60%, Fig. 1.17). Nonostante la forte leadership tedesca, l'Italia presenta **il più alto rapporto tra valore aggiunto esportato ed export di meccanica strumentale tra le top 5**: il che significa che i macchinari italiani superano, in termini di *surplus* di valore, quelli tedeschi, statunitensi, giapponesi e, ovviamente, cinesi.

Dal 1995, quando eravamo la quarta economia per valore aggiunto esportato dal settore (prima che la Cina divenisse un *player* globale), le nostre esportazioni sono cresciute più di due volte, perfettamente in linea con la Germania, ma ben

al di sotto del ritmo della Corea del Sud (cresciuta sei volte).

Quanto è il valore aggiunto prodotto all'estero contenuto nel nostro export di meccanica strumentale? Circa 17 miliardi di euro, **pari al 23% dell'export di macchinari.**

Quali sono le componenti intermedie straniere rilevanti per l'export italiano di macchinari? Principalmente materie prime, gomma e plastica, elettronica e apparecchi elettrici provenienti da Germania e Francia (per il 16% e l'8% del valore importato). Appena l'8% del valore aggiunto proveniente dall'estero è contenuto in altre macchine e arriva principalmente dalla Germania (per quasi un terzo)¹⁴.

Per ottenere però i benefici maggiori dagli scambi internazionali ed essere meno esposti a fluttuazioni della domanda, **le imprese italiane non devono limitarsi a essere fornitori intermedi, ma spostarsi più a valle nella filiera**¹⁵. In altre parole, occorre investire nell'organizzazione, nella flessibilità produttiva e nell'automazione, come nell'ampliamento e nel rafforzamento della filiera e dei canali di distribuzione, oltre che nell'offerta finanziaria¹⁶, per consentire alle nostre imprese di occupare anche l'ultimo anello della Catena, quello a contatto diretto con il cliente, **dove si hanno maggiori margini nella determinazione del prezzo.**

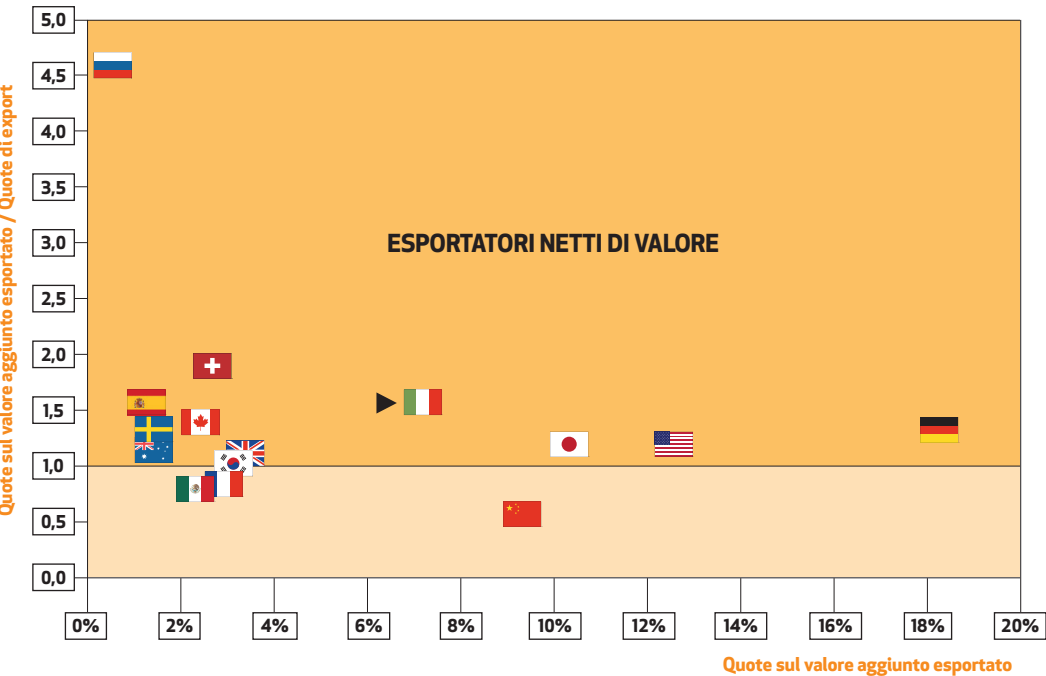
¹⁴ Il contributo estero (attraverso l'import) nelle nostre esportazioni di meccanica strumentale è più basso della media del manifatturiero italiano di oltre 6 punti percentuali, a conferma del valore aggiunto italiano per questi prodotti.

¹⁵ Banca d'Italia, *Catene del Valore e Grande Recessione: evidenza empirica dalle imprese italiane e tedesche*, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) n. 304, gennaio 2016.

¹⁶ SACE, *Una macchina da export*, Focus On, ottobre 2015.

Fig. 1.17 Quote di mercato primi quindici Paesi per valore aggiunto e per valore esportato nella meccanica strumentale (2011)*

Esportatore	VA	Export	VA / Export
1 Germania	18,1%	12,5%	1,45
2 Stati Uniti	12,6%	10,0%	1,26
3 Giappone	10,4%	8,3%	1,25
4 Cina	9,4%	17,5%	0,54
5 Italia	7,7%	5,0%	1,54
6 Regno Unito	3,7%	3,3%	1,12
7 Corea del Sud	3,1%	3,0%	1,03
8 Francia	2,8%	3,2%	0,88
9 Svizzera	2,7%	1,4%	1,93
10 Canada	2,1%	1,5%	1,40
11 Messico	2,0%	2,3%	0,87
12 Svezia	1,8%	1,4%	1,29
13 Australia	1,8%	1,5%	1,20
14 Spagna	1,7%	1,1%	1,55
15 Russia	1,4%	0,3%	4,67



*Quote di mercato sul valore aggiunto mondiale nelle esportazioni di beni e servizi. Fonte: elaborazioni SACE su dati Ocse-Omc, Ocse, Un Comtrade

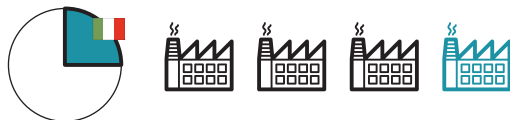
**VIZI E VIRTÙ
DELLE IMPRESE
DELLA MECCANICA
STRUMENTALE**

2—

2.1 I LIMITI DELLA DIMENSIONE

Le imprese attive nella meccanica strumentale sono circa 92 mila in tutta Europa¹⁷. **Un quarto di esse è italiana**, così come è italiana un'azienda su tre nella fascia tra i dieci e i diciannove addetti. Italia e Germania insieme rappresentano oltre il 50% delle imprese europee sopra i dieci dipendenti, con le aziende tedesche che primeggiano nella fascia dimensionale superiore (Fig. 2.1).

DELLE CIRCA 92 MILA IMPRESE EUROPEE
DELLA MECCANICA STRUMENTALE
UN QUARTO È ITALIANO

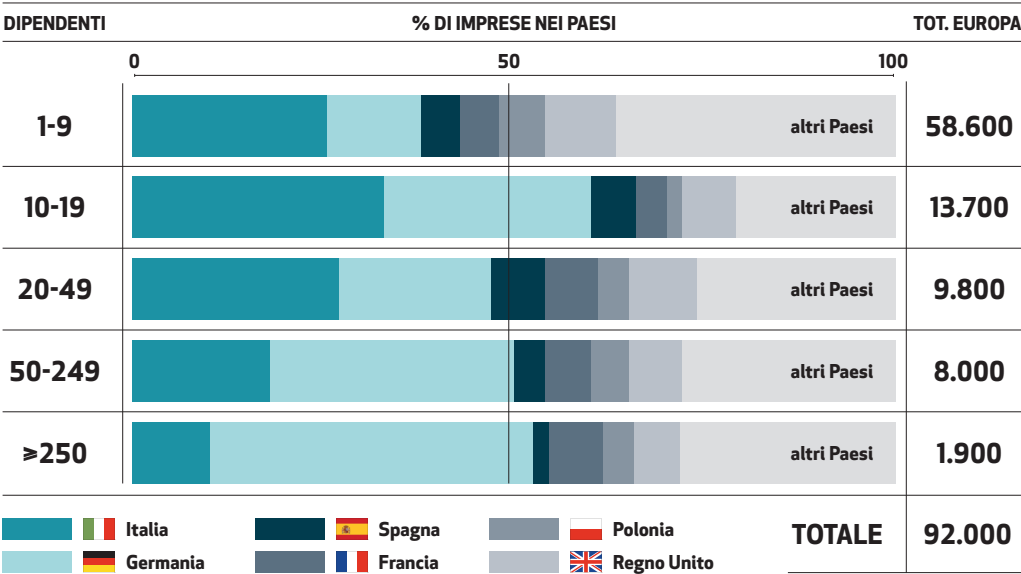


ITALIA E GERMANIA RAPPRESENTANO
OLTRE IL 50% DELLE IMPRESE EUROPEE
CON PIÙ DI DIECI DIPENDENTI



¹⁷ Dato Eurostat, C28 (Nace Rev. 2), Manufacture of machinery and equipment n.e.c., 2013.

Fig. 2.1 Numero di imprese per fascia di addetti, % sul totale Ue-28



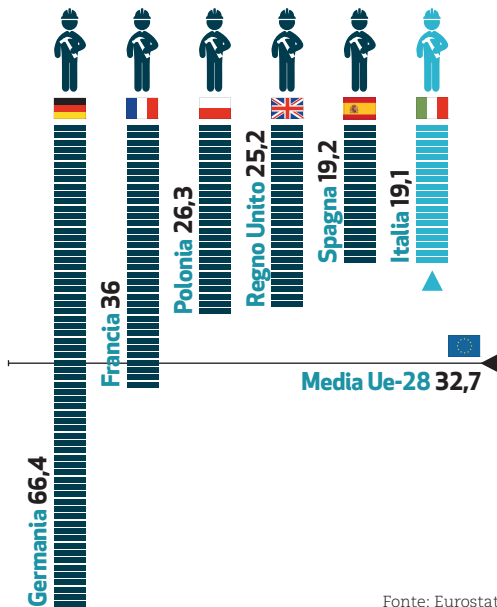
Fonte: Eurostat

Pur essendo per lo più di piccole e medie dimensioni, le imprese della meccanica strumentale italiana rivestono un peso rilevante nell'economia nazionale: rappresentano il 6% delle aziende manifatturiere e il 12% degli addetti nell'industria¹⁸. Nel periodo 2007-2014, tuttavia, sia il numero di aziende sia quello degli occupati nel settore in Italia sono fortemente diminuiti (rispettivamente -10% e -4% in media all'anno) seguendo un'evoluzione che ha coinvolto, seppure con intensità diverse, tutti i settori manifatturieri.

La dimensione aziendale rimane un elemento peculiare – e penalizzante sotto il profilo delle economie di scala e scopo che consentono all'impresa di fare il salto di qualità in casa e all'estero – rispetto ai concorrenti europei: **l'impresa media tedesca della meccanica strumentale è grande oltre tre volte quella italiana, quella francese quasi il doppio, quella polacca una volta e mezza** (Fig. 2.2).

¹⁸ Fonte: Istat.

Fig. 2.2 Numero medio di addetti per impresa del settore



Fonte: Eurostat

2.2 IL DILEMMA COSTI/PRODUTTIVITÀ

Il limite dimensionale delle imprese della meccanica italiana non impedisce ai nostri operatori di raggiungere risultati uguali o superiori ai *peer*: **il fatturato per addetto per l'Italia** (242 mila euro) **è tra i più alti nell'Ue**, superiore a quello della Germania (227 mila euro) e ben oltre la media europea (+32%) (Fig. 2.3).

Nel periodo 2007-2014 il costo orario del lavoro è aumentato del 25,5%

Nel periodo 2007-2014, pur in presenza di una diminuzione degli addetti, **il costo orario del lavoro è aumentato del 25,5%, neutralizzando i benefici generati da una maggior produttività del lavoro**¹⁹ (+10% nello stesso periodo), a differenza di quanto avvenuto in altri Paesi²⁰. L'impatto sui bilanci delle imprese del settore è rimasto comunque contenuto, dal momento che il costo del personale rappresenta solo il 19% dei costi di produzione.

Sono gli acquisti di materie prime e di consumo a formare la prima voce di costo nel conto economico dell'industria, con un peso del 54% (58%, in media, per l'industria manifatturiera nel complesso). Si tratta delle spese per *commodity*, beni intermedi, semilavorati e prodotti finiti immessi nel ciclo produttivo, che espongono alcuni

¹⁹ Definita come il rapporto tra valore aggiunto e monte ore lavorate.

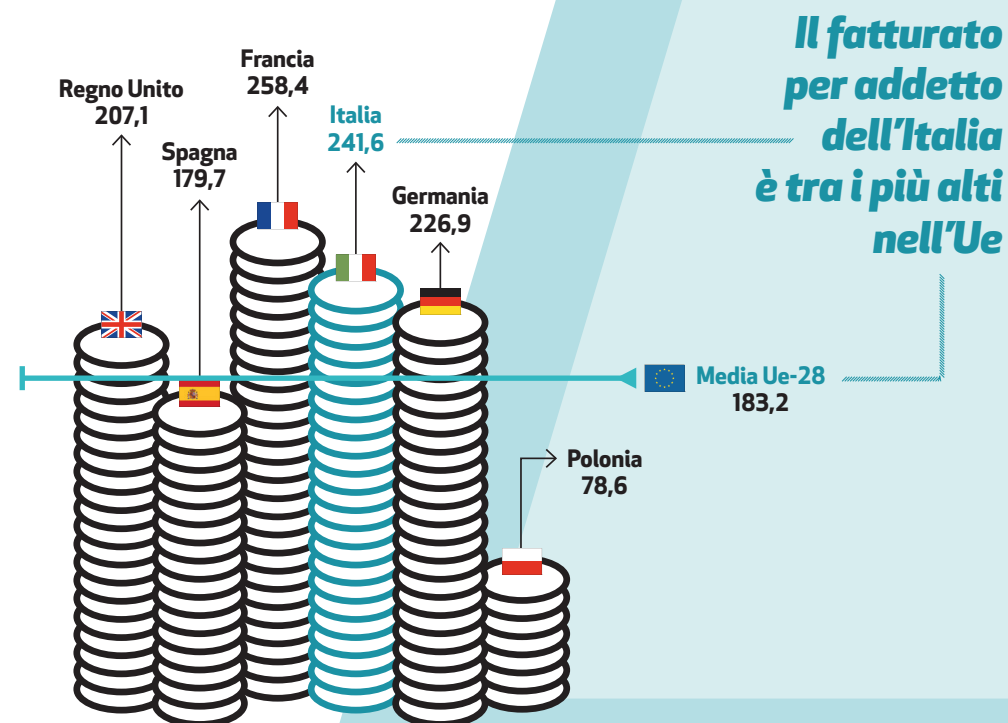
²⁰ Fonte: Centro Studi Confindustria, novembre 2015.

comparti a shock esogeni – come la variazione del prezzo delle materie prime o il peggioramento dei tassi di cambio – che renderebbero le importazioni di alcuni beni intermedi e semilavorati dall'estero meno convenienti.

In termini di produttività totale dei fattori – che misura l'efficienza imputabile al progresso tecnico, tecnologico, organizzativo e manageriale²¹ – l'Italia della meccanica ha subito lievi rallentamenti dal 2011 (-1,4%), anche se il settore resta migliore

della media dell'industria²². Più efficienti della manifattura di macchinari sono soltanto i settori estrattivo, metallurgico, alimentare, tessile, cartario e finanziario-assicurativo. Le aziende del comparto sono quindi chiamate a investire maggiormente su innovazione e processi, oltre che sulla qualità e personalizzazione del prodotto, attributi che hanno permesso ai macchinari italiani di posizionarsi ai vertici delle preferenze dei clienti internazionali.

Fig. 2.3 Fatturato per addetto nel settore della meccanica strumentale (migliaia di euro)



Fonte: Eurostat

²¹ La Produttività Totale dei Fattori (Ptf) misura gli effetti del progresso tecnico e di altri fattori tra cui: le innovazioni nel processo produttivo, i miglioramenti nell'organizzazione del lavoro e delle tecniche manageriali, i miglioramenti nell'esperienza e nel livello di istruzione raggiunto dalla forza lavoro. La Ptf è calcolata come rapporto tra il valore aggiunto e una misura dell'impiego complessivo di capitale e lavoro.

²² Fonte: Istat, Misure di produttività, ottobre 2015.

2.3 MACCHINE DA EXPORT

Il tratto distintivo delle imprese della meccanica strumentale è l'elevata propensione all'export, che raggiunge circa i tre quarti del fatturato totale, arrivando a superare anche l'80% in alcuni comparti, tra cui il meccanotessile, le macchine per la lavorazione delle pietre naturali, per calzature, pelletteria e conceria e per il confezionamento e l'imballaggio (Fig. 2.4).

Rispetto al periodo pre-crisi, tutto il settore appare oggi più convinto che la partita del business si giochi sul campo globale: è infatti aumentata sia la propensione a esportare i propri prodotti (a eccezione dei comparti del legno, della grafica e carta e del confezionamento e imballaggio), sia la quota di impieghi interni soddisfatti con acquisti dall'estero (Fig. 2.5). Quest'ultimo elemento segnala una crescente competitività delle importazioni, in termini di costo, rispetto alla produzione nazionale²³.

Oggi l'impresa della meccanica strumentale è quindi un po' meno locale e più interconnessa globalmente. Ancor più rilevante, a questo riguardo, diventa il tema della dimensione delle nostre aziende: la crisi ha fatto selezione, ha confermato l'importanza dell'innovazione²⁴ e di un'adeguata integrazione verticale²⁵ per competere su scala internazionale, tutti vantaggi difficilmente perseguibili su scala ridotta.

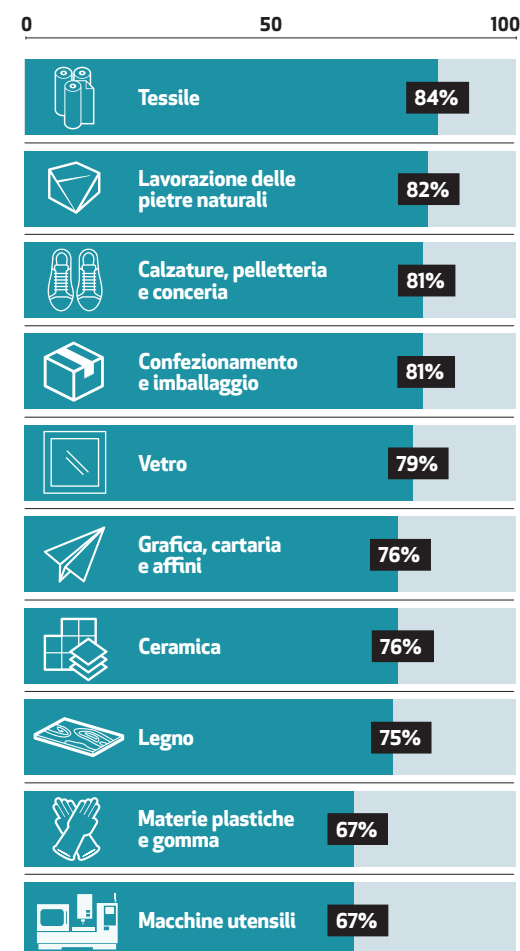
²³ Annuario 2015 Istat-Ice, *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*.

²⁴ Le imprese innovatrici (con almeno dieci addetti) sono il 52,3% del totale contro il 45,9% della manifattura (Istat).

²⁵ Calcolata come percentuale del valore aggiunto/fatturato: nel caso delle imprese del settore è il 27,5% contro il 22% della manifattura nel suo complesso (Istat).

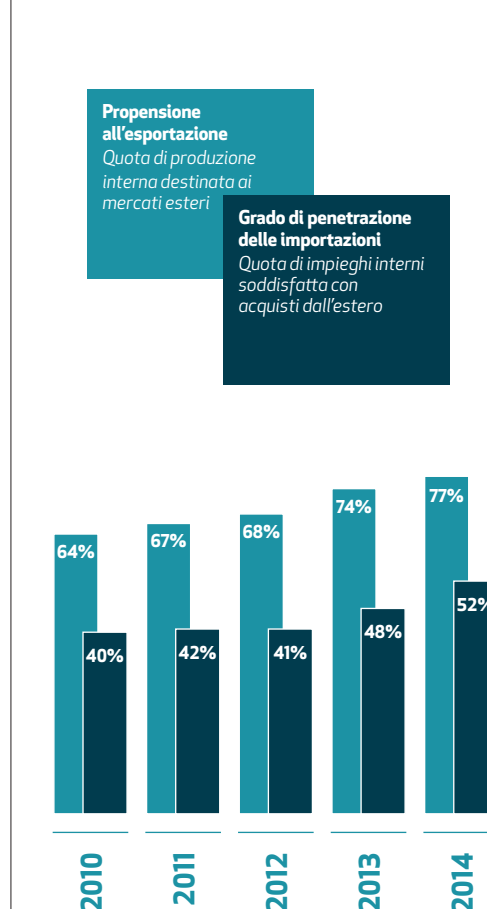
Oggi l'impresa della meccanica strumentale è un po' meno locale e più interconnessa globalmente

Fig. 2.4 Propensione all'export dei principali comparti della meccanica strumentale (% di fatturato esportato, 2014)



Fonte: Federmacchine

Fig. 2.5 Propensione all'esportazione e grado di penetrazione delle importazioni nella meccanica strumentale (2010-2014)



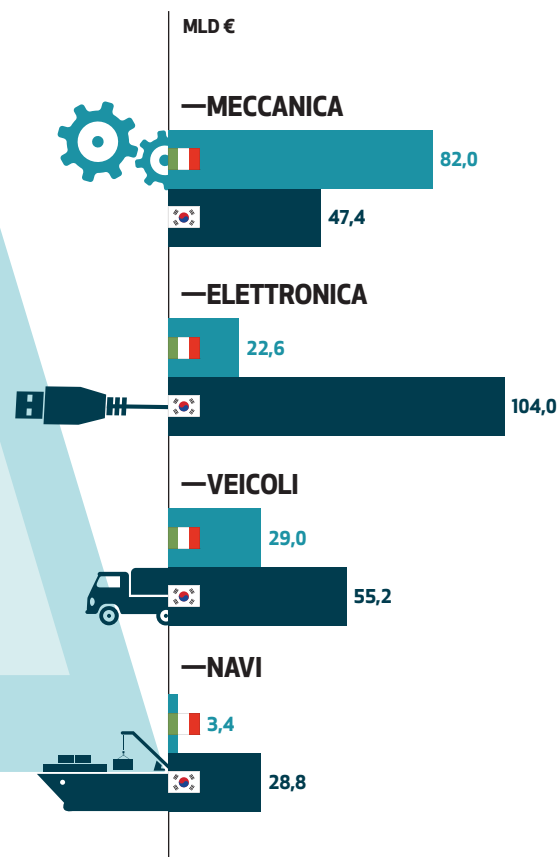
Fonte: Istat, Ice (2015)

Un esempio a cui ispirarsi, fuori dell'Europa, è quello della Corea del Sud: un Paese che è cresciuto esponenzialmente negli ultimi decenni, fino a occupare il quinto posto tra i produttori di macchinari a livello globale, dietro a giganti come Cina, Usa, Germania, Giappone e subito prima dell'Italia. Il nostro Paese supera di gran lunga la Corea sul piano delle

esportazioni (Italia 5^a, Corea 10^a), ma il segreto di quest'ultima sta nella specializzazione produttiva in alcuni comparti, in particolare l'elettronica, l'industria automobilistica (4,2 milioni di veicoli prodotti nel 2014 contro le 410 mila unità Made in Italy) e la cantieristica (export sudcoreano pari a 8,5 volte quello italiano nel 2014; Fig. 2.6).

Fig. 2.6 Più all'estero che in Italia?
Esportazioni italiane e sudcoreane nel 2014 per meccanica strumentale, elettronica, veicoli e navi (mld di euro)

Italia vs Corea del Sud: davanti nell'export di meccanica strumentale, dietro nei settori di sbocco



Fonte: Un Comtrade

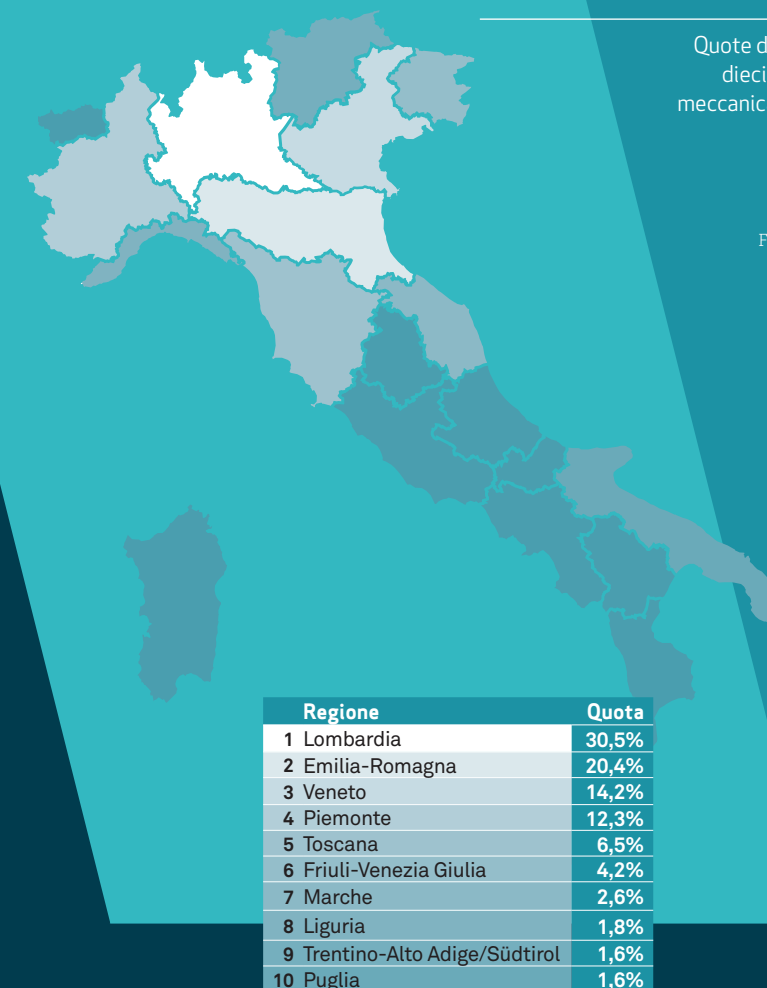
LE REGIONI DELLA MECCANICA: BENVENUTI AL NORD

La meccanica strumentale, primo comparto dell'export italiano, appare fortemente concentrata da un punto di vista regionale: Lombardia ed Emilia-Romagna da sole ne esportano oltre la metà e le prime quattro Regioni rappresentano oltre il 77% del totale. In termini di valore parliamo di oltre 64 miliardi di euro, una cifra quasi pari al patrimonio immobiliare dello Stato²⁶.



Quote di mercato delle prime dieci Regioni per export di meccanica strumentale (2014)*

*Quote di mercato sulle esportazioni regionali di meccanica strumentale.
Fonte: elaborazioni SACE su dati Istat



²⁶ I dati regionali trattati seguono una classificazione del commercio internazionale (Ctci - Sict) leggermente diversa da quella del sistema armonizzato utilizzato nella prima parte di questo rapporto.

2.4 “BIGGER”, “WIDER”, “SMARTER”: LE TRE DIRETTRICI DELLA COMPETITIVITÀ

Per mantenere una crescita profittevole e sostenibile nel tempo, le aziende sono chiamate sempre più a rafforzare la propria presenza e competitività sui mercati esteri. Questo è tanto più vero per il settore italiano della meccanica strumentale, ove gli esempi di imprese di successo dimostrano che **gli sforzi vanno indirizzati lungo tre direttrici**:

1. **bigger**
CRESCERE 
2. **wider**
INTERNAZIONALIZZARSI 
3. **smarter**
INNOVARE 

BIGGER: LA FORMULA DELLE RETI DI IMPRESA E L'APERTURA AL MERCATO DEI CAPITALI

La piccola dimensione delle aziende italiane è, da una parte, un importante fattore di flessibilità, dall'altra, un limite fondamentale allo sviluppo dell'intera economia del Paese. **Perseguire una scala più grande non significa abbandonare la nostra tradizione dei distretti industriali**, fatti di piccole e medie imprese interconnesse, con relazioni di filiera forti – un modello che è stato il motore del successo globale del Made in Italy tradizionale (alimentari, moda e design) e della meccanica strumentale – in favore di un nuovo modello di grandi imprese alla tedesca. Ma in un contesto in cui i processi di internazionalizzazione sono diventati più complessi e articolati questo non basta più. Il modello del distretto tradizionale non riesce infatti a reggere le pressioni competitive dello scenario attuale perché non è in grado di supportare adeguatamente strategie di internazionalizzazione diverse dall'esportazione. Le alternative strategiche, come i consorzi, le aggregazioni temporanee di imprese (Ati), le *joint venture*, le operazioni di finanza straordinaria – come fusioni e acquisizioni – e gli investimenti diretti esteri (Ide) sono spesso un impegno troppo oneroso per le aziende di piccole dimensioni²⁷. **Un passo concreto potrebbe essere quello di aggregarsi in reti di imprese**: con il contratto di rete²⁸ ogni impresa, pur mantenendo la propria identità, decide di legarsi stabilmente ad altre imprese della rete. Queste alleanze non sono circoscritte né territorialmente né merceologicamente, ma anzi inglobano operatori anche dislocati in aree diverse del Paese, con diverse specializzazioni funzionali

e di prodotto, che scelgono di condividere una o più attività²⁹. L'obiettivo non è solo quello di ottenere vantaggi di costo, ma anche di generare sinergie di ricavo, finanziarie e di know-how, con il risultato di rendere l'intera struttura produttiva più competitiva sul mercato globale³⁰.

In Italia le famiglie controllano ancora il 77% del capitale nelle imprese industriali

La struttura proprietaria e finanziaria delle imprese costituiscono un altro ostacolo alla crescita dimensionale. In Italia, storicamente la proprietà è concentrata nelle mani di un singolo azionista e le famiglie controllano ancora il 77% del capitale nelle imprese industriali³¹. Eppure una cultura imprenditoriale ossessionata dal controllo societario è spesso nemica della crescita dell'azienda, che dipenderà da poche fonti di finanziamento, di solito più costose. **Le Pmi italiane sono, infatti, molto indebitate ed esposte soprattutto nei confronti delle banche**: i debiti bancari rappresentano quasi il 70% dei debiti finanziari, contro una media del 40% per la Francia e del 30% per gli Stati Uniti.

²⁷ Fonte: Associazione Italiana Politiche Industriali (Aip).

²⁸ Il contratto di rete è stato istituito dalla legge n. 33/2009 e perfezionato con la “Legge Sviluppo” del luglio 2009 (legge n. 99/2009).

²⁹ Secondo le elaborazioni Unioncamere su dati Infocamere del 2015, i contratti di rete sono 1.962 e coinvolgono quasi 10.300 imprese distribuite in tutto il territorio italiano. Oltre il 28% dei contratti è interregionale (il 37% coinvolge le Regioni del Nord-Ovest) e circa il 17,5% dei soggetti contraenti appartengono ai settori della meccanica, elettronica, lavorazione metalli, chimica, gomma e plastica e altre industrie manifatturiere.

³⁰ Per una trattazione più dettagliata sulle reti di impresa nella meccanica strumentale, si veda P. Gambuli, A. Mariotti, Z. Rotoni, *La filiera della meccanica strumentale*, Editori Laterza, 2013.

³¹ Consob, *Rapporto sulla corporate governance delle società quotate italiane per il 2015*.

Il nostro Paese sconta poi un forte ritardo su tutti i segmenti del mercato dei capitali di rischio. Poche sono le società che scelgono di aprire il capitale quotandosi: negli ultimi anni, la capitalizzazione di Borsa si è mantenuta attorno al 30% del Pil, molto indietro rispetto ai mercati azionari dei principali Paesi avanzati (Germania 49%, Francia 81%, Gran Bretagna 127%, Stati Uniti 151%)³². Il ruolo dei *private equity* e dei *venture capital* è marginale, e il ricorso ai prestiti obbligazionari rimane estremamente limitato, con un'incidenza di meno dell'8% dei debiti finanziari totali delle imprese, ben sotto la media inglese (30%) e americana (50%); inoltre, solo una bassissima quota del valore delle emissioni di obbligazioni (meno dell'1%) fa capo ad aziende medio-piccole.

WIDER: GUARDARE LONTANO

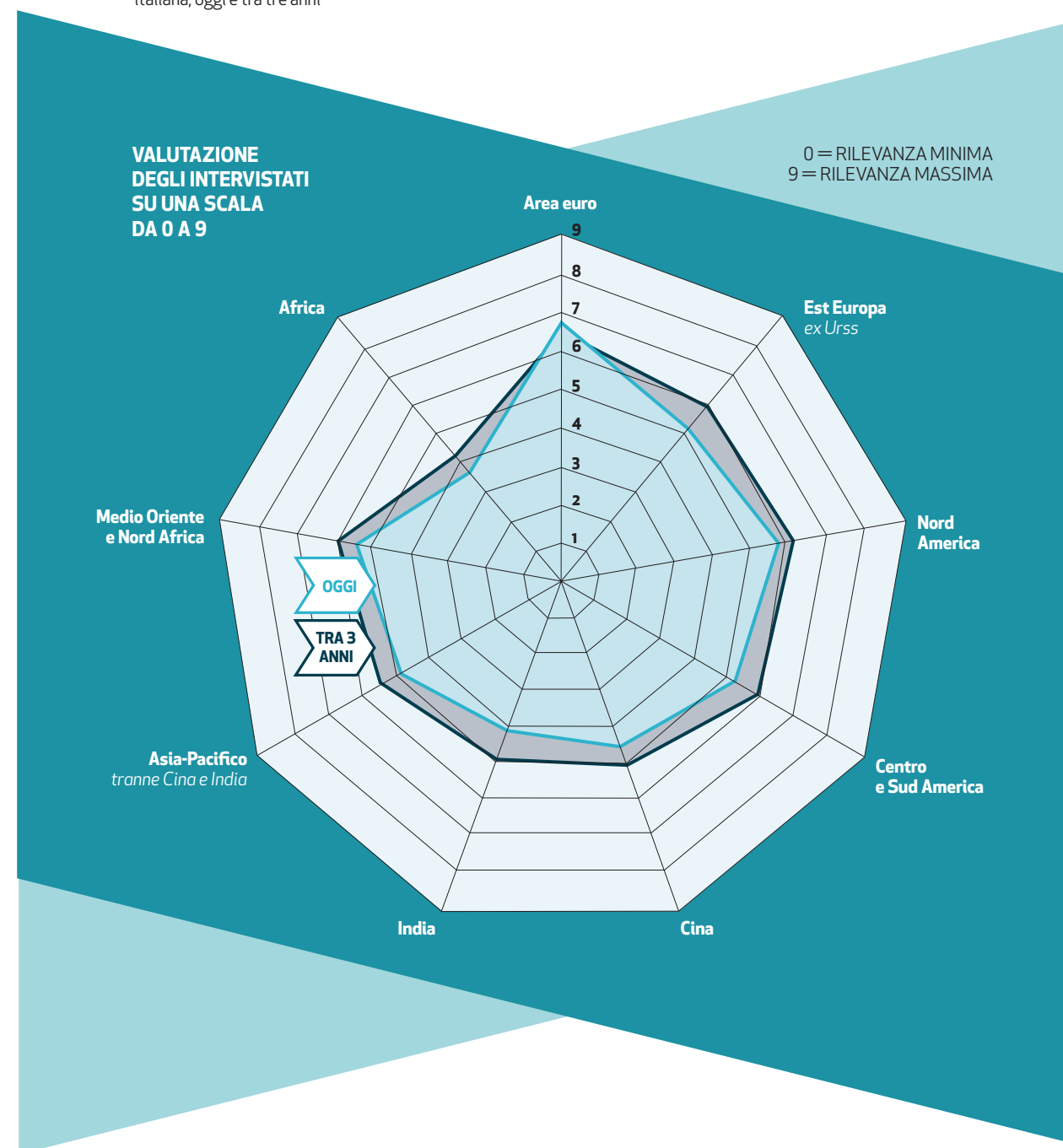
Per le imprese della meccanica strumentale, è naturale guardare oltreconfine. Infatti, delle oltre duecento aziende italiane intervistate da SACE, circa l'80% dichiara di fare affari con più di dieci Paesi esteri. **Tuttavia, gran parte di queste continua a preferire i mercati vicini: l'Area euro resta la regione di maggiore interesse**, mentre i mercati più lontani (Asia-Pacifico e Africa Centrale e Meridionale) hanno una rilevanza percepita medio/bassa. L'impressione, tuttavia, è che la situazione sia destinata a migliorare, seppur in modo graduale: gli imprenditori intervistati prevedono infatti che, nei prossimi tre anni, i Paesi europei avranno un'attrattività minore,

Nello scenario attuale di difficoltà del credito bancario, aprirsi maggiormente al mercato dei capitali e agli investitori istituzionali è un imperativo, non un'opzione.

Gli strumenti ci sono, sia tradizionali (quotazione, emissioni obbligazionarie, *private equity* e *venture capital*), sia innovativi (*minibond*, *private placement*, prestiti mezzanini e di *semi-equity*, *project bond*) e consentirebbero soprattutto alle Pmi di ridurre il costo del credito e di reperire risorse destinate a finanziare nuovi investimenti, anche esteri, ristrutturazioni degli *asset* societari, *joint venture*, fusioni, acquisizioni e altre operazioni di finanza straordinaria per crescere e competere con una struttura più solida sui mercati internazionali.

mentre altre regioni (Est Europa, India, Centro e Sud America, area del Pacifico, escluse Cina e Africa Subsahariana) assumeranno un'importanza crescente sia per le proprie vendite estere, sia per gli approvvigionamenti (Fig. 2.7). Nonostante il recente rallentamento dei mercati emergenti, le prospettive di crescita di molti di essi nel medio/lungo termine rimangono positive, con una classe media in continua espansione. Dotarsi di capacità di intelligence e individuazione di rischi/opportunità di marketing e distribuzione su geografie più lontane, ma con buone prospettive future, diventa, quindi, un *must* per le imprese che aspirano a crescere nei prossimi anni.

Fig. 2.7 Rilevanza delle varie aree geografiche per gli scambi commerciali delle aziende della meccanica strumentale italiana, oggi e tra tre anni



³² Dati Borsa Italiana e principali Borse estere relativi al 2014.

SMARTER: INDUSTRIA 4.0 È GIÀ QUI

In Italia si parla da tempo di Industria 4.0: dopo la rivoluzione della meccanica, dell'elettricità e dell'informatica, la nuova rivoluzione industriale riguarda la "fabbrica intelligente", i "sistemi cyber-fisici" o l'"Internet delle cose", ossia lo sviluppo di sistemi tecnologici in grado di scambiarsi informazioni e interagire con l'ambiente esterno. Nella nuova Industria 4.0 si passerà dalla produzione centralizzata e quella decentralizzata, i macchinari comunicheranno tra loro per ottimizzare i processi e migliorare i prodotti, le tecnologie informatiche semplificheranno i flussi tra reparti e funzioni e agevoleranno il lavoro del management, anche nei rapporti con fornitori e distributori.

Gli imprenditori – il 70% secondo l'indagine Staufen³³ – sanno che il passaggio a Industria 4.0 è essenziale per crescere e per competere a livello internazionale, eppure molti ancora

esitano nell'apportare cambiamenti concreti all'interno della propria azienda. Le aree più interessate a questa nuova ondata di innovazione saranno la produzione, la logistica, la gestione del magazzino, le vendite e l'assistenza post-vendita, con miglioramenti attesi sul piano dell'efficienza. Ma produrre apparecchiature elettriche non è lo stesso che produrre macchinari per il packaging o attrezzature per la lavorazione della plastica: competere in un settore con produzioni in serie, alti volumi e standardizzazione ha delle dinamiche profondamente diverse rispetto a competere in un settore con produzioni su commessa, bassi volumi e alta personalizzazione, come tipicamente avviene per molte imprese della meccanica. In un contesto di questo tipo, **la qualità del prodotto e del servizio offerto, più che i tempi di produzione e i costi contenuti, è cruciale per restare sul mercato.**

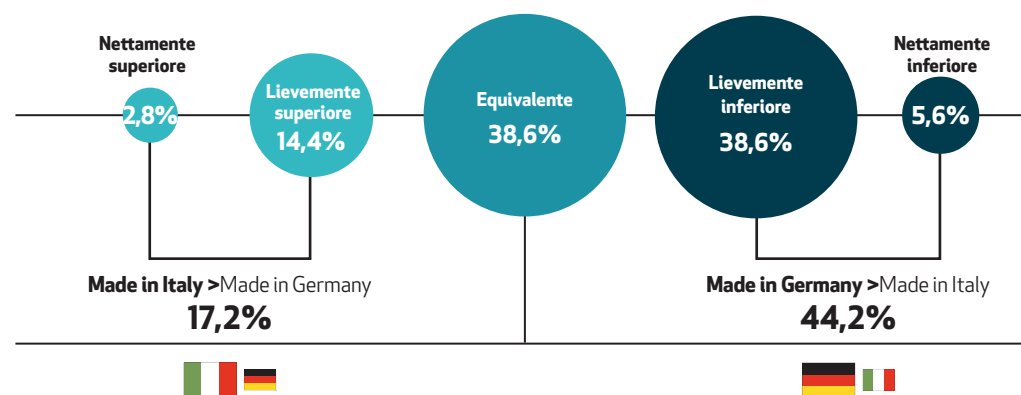
Dall'indagine SACE sopracitata emerge che le nostre aziende, rispetto alle concorrenti tedesche, si distinguono proprio per l'alto grado di personalizzazione del prodotto (80,1%), per l'elevato contenuto tecnologico dei macchinari (57,3%) e per tutte quelle componenti "sartoriali" che distinguono la manifattura italiana anche in altri settori. Eppure questo non basta a fregiare l'intero settore di un *brand* distintivo a livello Paese, come già avviene nella moda e nell'agroalimentare. Infatti, **ben il 44,2% delle aziende interpellate percepisce il *brand* dei macchinari Made in Italy come inferiore al *brand* Made in Germany, a fronte di un magro 17,2% che lo considera superiore** (Fig. 2.8).

"La necessità è la madre delle invenzioni, è vero, ma il padre è la creatività, e la conoscenza è la levatrice"

Jonathan Schattke

Le imprese italiane devono muoversi verso una maggior valorizzazione del marchio italiano, investendo in iniziative di marketing, di comunicazione e distributive adeguate e pervasive

Fig. 2.8 Percezione del *brand*: Made in Italy vs Made in Germany nella meccanica strumentale



Fonte: Indagine SACE

³³ Staufen, azienda di consulenza tedesca leader nel Lead Management, ha indetto nel 2015 una ricerca sull'Industria 4.0, coinvolgendo 102 Pmi italiane nel settore dell'industria meccanica e, in minor misura, metallica, elettronica e della componentistica auto.

Insieme alle politiche di prezzo, i nostri imprenditori ritengono, infatti, che la forza del *brand* sia la caratteristica distintiva dell'offerta dei concorrenti tedeschi rispetto a quella nazionale. È evidente che, per fare progressi in questo ambito, le imprese italiane devono muoversi con più decisione verso una **maggior valorizzazione del marchio italiano, investendo non solo in automazione, innovazione ed efficienza produttiva, ma anche in iniziative di marketing, di comunicazione e distributive adeguate e pervasive.**

Diventare *smarter* è una strada che va intrapresa e percorsa con convinzione e passa attraverso l'offerta di prodotti innovativi e di altissima qualità, il rafforzamento delle collaborazioni lungo la filiera e la preparazione delle proprie persone al nuovo paradigma. Certo, rispetto alla Germania, che ha

avviato il programma "Industrie 4.0" già nel 2013, coinvolgendo governo, aziende e istituti di ricerca, siamo in ritardo. Occorre un Sistema Paese forte, che metta in atto una politica industriale mirata, promuova incentivi alla formazione delle figure professionali, sostenga la ricerca e aggiusti il sistema finanziario alle esigenze delle nuove *smart factory*.

Per ora, alcuni comparti (ceramica, plastica, imballaggio) più di altri stanno facendo i primi passi con la propria bussola e, in generale, il settore si sta muovendo verso Industria 4.0 un po' alla rinfusa; ma se c'è qualcosa che le nostre aziende della meccanica strumentale hanno capito prima dei concorrenti tedeschi è che, nelle parole dello scienziato americano Jonathan Schattke, "la necessità è la madre delle invenzioni, è vero, ma il padre è la creatività, e la conoscenza è la levatrice".

La **meccanica strumentale** è uno dei **settori a maggior vocazione distrettuale** con **19 cluster** produttivi, che **rappresentano circa il 14% del totale nazionale**.

LOMBARDIA: di tutto un po'

La Lombardia è la Regione con il più alto numero di distretti e la maggiore varietà nelle produzioni: gli otto distretti producono circa il 30% di tutta la meccanica regionale esportata. Il **distretto degli strumenti per l'industria a Brescia** ha esportato nel 2014 oltre 3 miliardi di euro in rubinetteria, coltelleria e posateria, soprattutto verso Germania, Cina, Francia, Russia e Regno Unito. Segue il **distretto metalmeccanico lecchese** con oltre 930 milioni di euro esportati in macchinari, i cui volumi sono aumentati negli Stati Uniti e nel mercato tedesco. Importanti inoltre sono i volumi dei **distretti delle macchine tessili e per le materie plastiche di Brescia** (904 milioni di euro) e **Bergamo** (785 milioni di euro) e il **distretto della meccanica strumentale di Varese** (902 milioni di euro). Da evidenziare, infine, i contributi all'export dei **distretti della lavorazione dei metalli della Valle dell'Arno nel Varesotto** e delle macchine per la concia della pelle di **Vigevano (Pv)**.

VENETO: l'eccellenza termomeccanica

Grazie alla presenza del **distretto scaligero**³⁵ e di quello di **Padova**, il Veneto si caratterizza per l'eccellenza nel settore della termomeccanica. I due distretti contribuiscono all'export regionale di meccanica strumentale per oltre il 16%, rispettivamente con 1,2 e 0,9 miliardi di euro. Importante, inoltre, il distretto della meccanica strumentale di **Vicenza** (1,4 miliardi di euro esportati) che ha riportato l'andamento migliore nei Paesi avanzati, specialmente negli Stati Uniti e in Germania, e buone performance in Paesi emergenti, quali la Polonia.

Degli **82 miliardi** di euro di meccanica strumentale esportata dall'Italia, **i distretti della meccanica strumentale contribuiscono per circa un quarto delle vendite**, confermandosi tra le realtà più dinamiche del Paese e riuscendo a superare anche la concorrenza tedesca.

Regione che vai, distretto che trovi

Il **distretto della rubinetteria e delle valvole di Cusio-Valsesia**, nelle province di Novara, Verbania-Cusio-Ossola e Vercelli, costituisce il principale distretto piemontese, con volumi esportati pari a 1,2 miliardi di euro (12% dell'export regionale di meccanica strumentale). Raggiunge quasi il 10% dell'export di macchinari del Friuli-Venezia Giulia il **distretto della componentistica e termo-elettromeccanica friulana** (3,2 miliardi di euro), una delle aree distrettuali con maggiore intensità di crescita nel 2014. Tra i principali Paesi partner, Regno Unito, Myanmar, Arabia Saudita e Panama hanno fatto registrare un aumento dei flussi. Specializzato nella produzione di **macchine utensili e per il legno è il distretto di Pesaro e Urbino**, con volumi esportati pari a 337 milioni di euro, trainati da Polonia e Regno Unito. Infine, particolarmente rilevante è il **distretto della mecatronica del Barese**, che spazia dall'elettrotecnica all'automotive e all'elettronica, dove però la meccanica strumentale è la prima voce con oltre 500 milioni di euro di esportazioni.

LOCALI MA ANCHE GLOBALI I DISTRETTI DELLA MECCANICA STRUMENTALE³⁴

³⁴ Questo capitolo è basato sulle analisi di Intesa Sanpaolo sui distretti industriali (*Monitor dei distretti ed Economia e finanza dei distretti industriali*), degli anni 2014 e 2015.

³⁵ Vengono prodotti termosifoni, caldaie, scaldacqua elettrici, forni e bruciatori.

EMILIA-ROMAGNA: la meccanica dell'agribusiness

I distretti della meccanica strumentale dell'Emilia-Romagna sono per lo più specializzati nel settore dell'agribusiness e ne coprono tutte le fasi: **dalla terra alla tavola**. La presenza di una fiorente industria di trasformazione dei prodotti agricoli è alla base dello sviluppo del **distretto bolognese delle macchine per l'imballaggio**³⁶, le cui esportazioni (quasi 2,5 miliardi di euro) rappresentano circa il 15% dell'export regionale. Con volumi inferiori, a seguire, si colloca il **distretto delle macchine agricole di Reggio nell'Emilia e Modena** (oltre 560 milioni di euro). Il **food machinery di Parma** rappresenta il terzo distretto emiliano, con 450 milioni di euro di volumi esportati. L'export delle macchine per l'industria alimentare ha sofferto il calo dei flussi verso Russia e Ucraina, più che compensati però dall'aumento delle commesse in alcuni nuovi mercati ad alto potenziale – come Algeria, Messico e Cina, oltre che in Francia, Spagna e Stati Uniti. Infine, ci sono i **distretti delle macchine per il legno di Rimini e delle macchine utensili di Piacenza**.

³⁶ P. Gambuli, A. Mariotti, Z. Rotoni, *La filiera della meccanica strumentale*, Editori Laterza, 2013.

2.5 CHI SCEGLIE IL MERCATO? L'IMPRESA O LA BANCA?

Un sistema industriale che si finanzia prevalentemente tramite il credito bancario non può che andare dove si trova la sua banca di fiducia. Dall'analisi del comportamento verso l'estero di 769 imprese manifatturiere, il 77% delle filiali delle loro banche finanziatrici hanno base in Europa e negli Usa. Non è un caso se queste geografie costituiscono l'85% dei Paesi *target* di queste aziende³⁷.

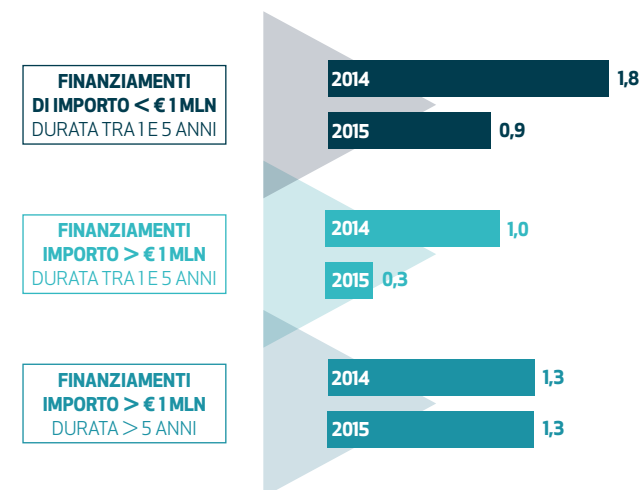
È quindi la banca che normalmente fa da apripista per l'internazionalizzazione e traina l'esportatore, non viceversa: difficilmente l'impresa ha contratto ordini in geografie in cui non c'era la sua banca di fiducia. Ma condizionare la strategia commerciale ai mercati in cui è presente la propria banca significa, per l'impresa, ridurre la propria capacità espansiva, rinunciare a cogliere opportunità e a diversificare il proprio portafoglio. A maggior ragione se si considera la natura prettamente nazionale (o al massimo paneuropea) delle banche italiane. Questo atteggiamento ha impatto su tutta la filiera, sia a monte che a valle. Fornitori e clienti dell'azienda che va all'estero godono, infatti, di speciali facilitazioni, sia operative sia finanziarie, se appartengono al *network* dell'istituto di credito. Il traino della banca va quindi oltre, e può condizionare non solo la strategia commerciale dell'azienda all'estero, ma anche la composizione della catena di fornitura.

³⁷ R. Bronzini e A. D'Ignazio, *Bank internationalisation and firm exports: evidence from matched firm-bank data*, Efige Working Paper 59, agosto 2012. Analisi svolta su un campione di 769 aziende del settore manifatturiero distribuite uniformemente sul territorio italiano, che hanno ampliato il proprio giro d'affari all'estero dal 2009.

Come abbiamo ben compreso, intorno alla relazione banca/impresa si decidono le strategie delle nostre imprese all'estero, su cui si innesta poi l'offerta finanziaria a supporto: offerta che deve essere competitiva rispetto agli affidamenti di cui godono le imprese straniere concorrenti, soprattutto quelle tedesche. Il problema pare non sussistere sui finanziamenti inferiori a 1 milione di euro e durata compresa tra uno e cinque anni, dove lo spread con la Germania si è fortemente

ridotto negli ultimi anni, arrivando a un costo del credito quasi coincidente (Fig. 2.9). Al di sotto e al di sopra di queste soglie (meno di 1 milione di euro o più di cinque anni) il rischio-Italia e la struttura dei bilanci delle banche nazionali continuano a pesare, consegnando un differenziale di *pricing* penalizzante per le nostre imprese. In questo senso, **l'utilizzo di garanzie finanziarie per l'internazionalizzazione può mitigare la differenza.**

Fig. 2.9 Differenza tra i tassi di interesse bancari (italiani e tedeschi), per durata e importo del finanziamento (valori percentuali)



Fonte: Banca Centrale Europea

In generale, la struttura attuale dei tassi evidenzia **condizioni di mercato più favorevoli per transazioni di medio/lungo termine**, siano esse legate a formule di finanziamento di contratti commerciali o investimenti.

A onor del vero, non sempre le aziende – soprattutto se di piccole dimensioni – hanno piena consapevolezza delle soluzioni finanziarie disponibili per affrontare i mercati esteri. In altre parole, come non selezionano le proprie controparti e le geografie di destinazione secondo un approccio preventivo e strutturato, così non si preoccupano di predisporre un pacchetto finanziario a supporto della propria offerta. Ma questo può fare la differenza nel vincere o perdere una commessa.

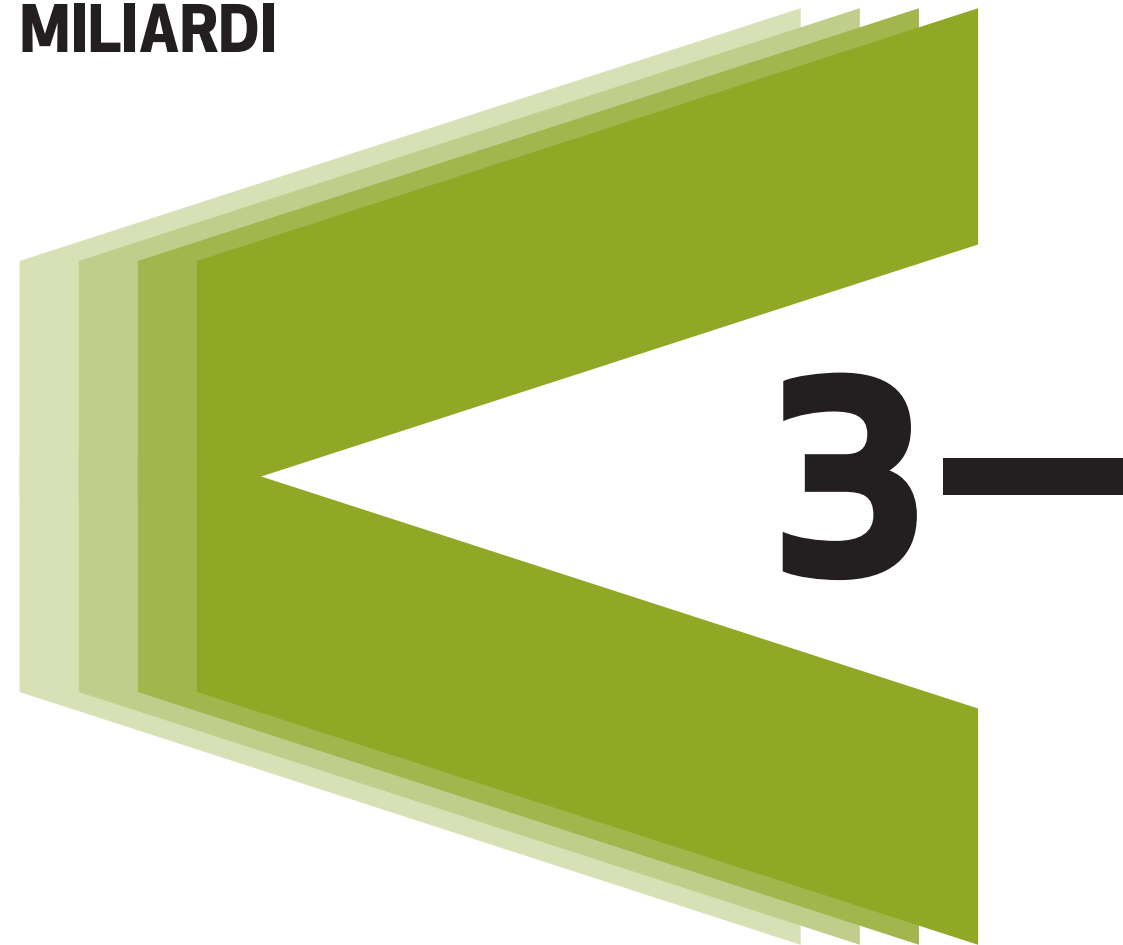
Proviamo quindi a suggerire alcune soluzioni, a seconda dell'esperienza maturata dall'impresa nell'affrontare i mercati esteri³⁸.

Per le imprese italiane, grandi o piccole, è il momento di sviluppare soluzioni finanziarie adeguate alle nuove sfide. Le potenzialità sono tutte in casa: basta seguire la propria strada e scegliere i partner più adatti.

ESIGENZA DELL'IMPRESA	SOLUZIONE 1.0	SOLUZIONE 2.0
AFFACCIARSI SU NUOVI MERCATI, DARE (PIÙ) FORZA AL PROPRIO EXPORT	Testare nuovi clienti nei mercati di frontiera o espandere il proprio giro d'affari in mercati "sicuri" attraverso coperture <i>spot</i> su credito e rischi politici.	Mantenere un presidio costante (copertura integrale o valutazione preventiva) sul portafoglio clienti e strutturarlo in base alla rischiosità delle controparti coinvolte.
ASSICURARE E MONETIZZARE I CREDITI	Ottenere liquidità pro soluto dalle transazioni con l'estero, attraverso titoli di pagamento dilazionato o da lettere di credito coperte dal rischio di controparte.	Richiedere sempre i bilanci del cliente per presentarsi alle trattative con un'offerta commerciale attraente con costi assicurativi e finanziari definiti.
GESTIRE I FLUSSI DI CASSA SUPPORTANDO I FORNITORI	Scontare pro soluto crediti commerciali a breve termine verso clienti italiani ed esteri, con cui gestire i pagamenti ai fornitori.	Promuovere convenzioni con clienti e fornitori per il riconoscimento dei debiti commerciali e la monetizzazione automatica dei crediti.
OTTENERE GARANZIE PER CRESCERE ED ESPANDERSI	Garantirsi (a costo zero) per liberare i castelletti bancari e aumentare le proprie linee di credito su finanziamenti (cassa, mutui) e partecipazione a gare (fidejussioni).	Accedere a canali di finanziamento supplementari (bond, fondi, quotazione) per ridurre la dipendenza dagli istituti di credito e farsi conoscere sui mercati.
PROTEGGERE E DIVERSIFICARE GLI INVESTIMENTI	Coprire l'espansione dell'impresa all'estero, la sua attività e il trasferimento degli utili dai rischi politici.	Mantenere un'impostazione di copertura anche su scenari ritenuti più stabili (ad esempio, Nord Africa prima della Primavera Araba) per scommettere su nuove geografie senza sorprese.

³⁸ Gli esempi sono una semplice rappresentazione delle possibili esigenze dell'impresa esportatrice di beni strumentali.

**L'EXPORT CHE
CI ASPETTA:
DA 414 A 480
MILIARDI**



UP & DELL'EXPORT

D R I V E R M A C R O E C O N O M I C I

POLITICHE MONETARIE ESPANSIVE

Usa, Area euro, Regno Unito e Giappone

RISPARMIO LEGATO AL CALO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME (-35%)

EFFETTO TRAINO DELL'EXPO

DEPREZZAMENTO DEL CAMBIO EURO/DOLLARO (-10,5%)

ALIMENTARI E BEVANDE

Preparazioni a base di cereali, di farine, di amidi, di fecole o di latte; prodotti della pasticceria

+8,2%

Bevande, liquidi alcolici e aceti

+6,8%

+6,8%

+12,3%

MEZZI DI TRASPORTO

Autoveicoli da turismo e per il trasporto di persone

+44,2%

Autoveicoli per il trasporto di merci

+24,0%

ALTRA AGRICOLTURA

Frutti commestibili; scorze di agrumi o di meloni

+10,5%

+8,5%

VALORE = Var.% Export 2014-2015

■ = Contributo alla crescita dell'export italiano

STATI UNITI		+20,9%	+41,5%
SPAGNA		+10,1%	+12,2%
REGNO UNITO		+7,4%	+10,3%
BELGIO		+10,6%	+9,3%
EMIRATI ARABI		+16,1%	+5,7%
CANADA		+19,0%	+3,9%
POLONIA		+5,2%	+3,6%
MESSICO		+13,3%	+2,7%
REPUBBLICA Ceca		+8,0%	+2,5%
COREA DEL SUD		+8,4%	+2,3%

DOWN ITALIANO 2015

D R I V E R M A C R O E C O N O M I C I

RALLENTAMENTO DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

+1% crescita in volume dal +3,3% del 2014

DEPREZZAMENTO DELLE VALUTE DEI PAESI EMERGENTI RISPETTO AL DOLLARO (-7%)

AUMENTO DEL PROTEZIONISMO

Imposizione di 538 distorsioni al commercio nei primi 10 mesi del 2015

AUMENTO DELLE TENSIONI GEOPOLITICHE

Libia, Siria, Iraq e attentati terroristici

METALLI

Ghisa, ferro e acciaio

-6,1%

Lavori di ghisa, ferro o acciaio

-2,5%

Rame e lavori di rame

-4,4%



-2,0%



+1,5%



-10,0%

ESTRATTIVA

Combustibili minerali, oli minerali e prodotti della loro distillazione; sostanze bituminose; cere minerali

-10,2%

TESSILE E ABBIGLIAMENTO

Cotone

-5,8%

Filamenti sintetici o artificiali

-1,7%

Stoffe e maglia

-6,0%

VALORE = Var.% Export 2014-2015

■ = Contributo alla crescita dell'export italiano

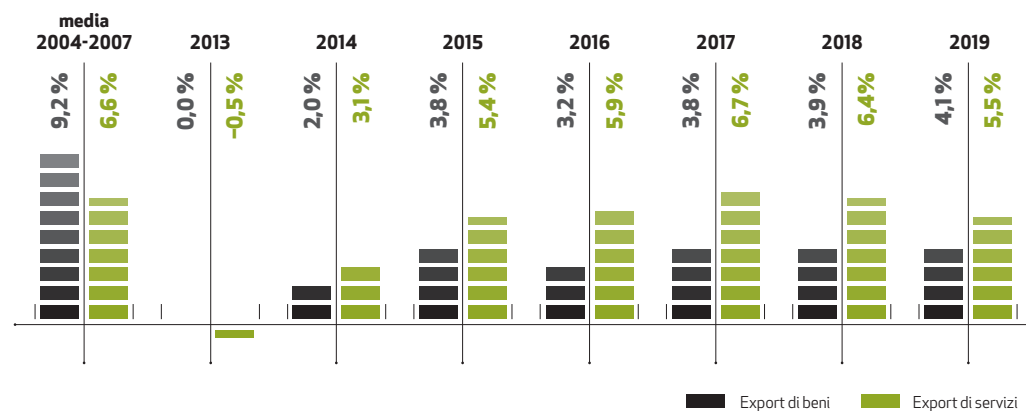
-0,8%	-24,6%		BIELORUSSIA
-0,9%	-35,1%		ANGOLA
-1,2%	-4,0%		ALGERIA
-1,4%	-33,2%		VENEZUELA
-1,7%	-25,6%		NIGERIA
-1,7%	-7,8%		TUNISIA
-2,0%	-24,7%		UCRAINA
-4,8%	-32,6%		LIBIA
-5,4%	-17,4%		BRASILE
-15,9%	-25,2%		RUSSIA

PIÙ ITALIA IN UN MONDO CHE RALLENTA

Nel 2015 l'export italiano di beni ha accelerato – come ci aspettavamo³⁹ – ponendo fine a un biennio di crescita limitata (Fig. 3.1). L'andamento positivo continuerà nel 2016 e negli anni successivi a un tasso tra il 3 e il 4%, benché a un ritmo ridotto rispetto alle dinamiche del passato, raggiungendo il valore di 480 miliardi di euro (oltre 65 miliardi in più rispetto al 2015).

La debolezza delle economie emergenti sta infatti frenando gli scambi, mentre i prezzi calano, influenzati al ribasso dalle quotazioni delle materie prime, riducendone il valore (Fig. 3.2). **Più sostenuta** sarà invece **la crescita delle nostre esportazioni di servizi**, che pesano per circa un quinto delle vendite complessive di beni e servizi all'estero.

Fig. 3.1 Esportazioni italiane di beni e di servizi in valore (var. %)*



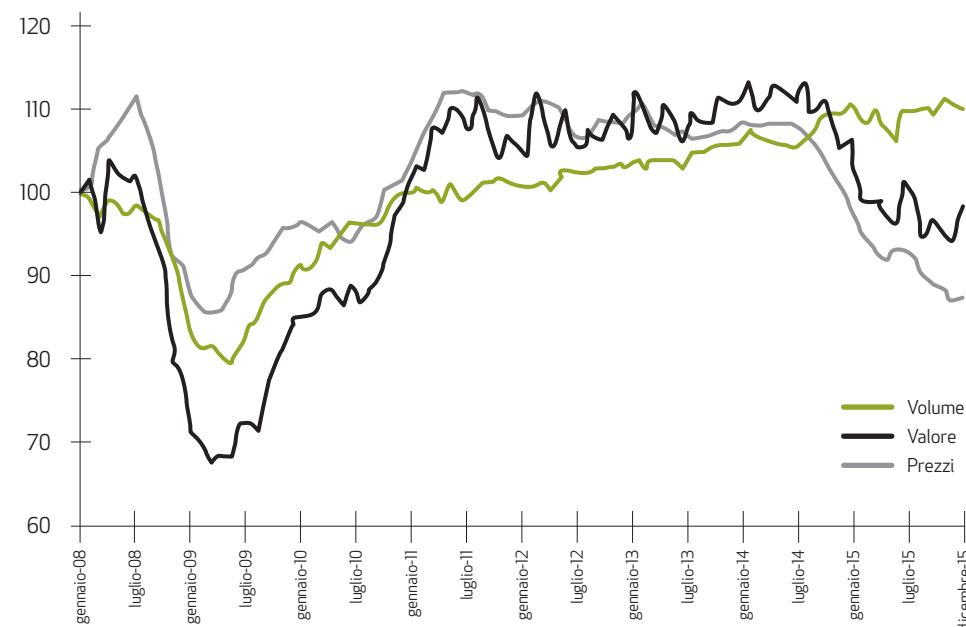
* I dati dell'export di servizi del 2013 e del 2014 seguono la nuova metodologia proposta dall'Fmi (Bpm6).
Fonte: Istat e SACE

³⁹ L'anno scorso avevamo previsto una crescita del nostro export del 3,9%: la crescita è stata del 3,8%. Cfr. SACE, RE-start, Rapporto Export 2015-2018, maggio 2015.

Il colpo assestato alla domanda globale dalla crisi finanziaria è permanente e le nostre previsioni non possono che riflettere queste criticità. Il 2016 sarà il quinto anno consecutivo in cui il commercio globale in volume aumenterà mediamente a tassi

di 3 punti percentuali inferiori a quelli pre-crisi, con una previsione di crescita intorno al 4% nel 2019. Le importazioni mondiali, infatti, rimarranno tra il 2016 e il 2019 ben al di sotto della crescita media del 7,3% registrata tra il 2000 e il 2007.

Fig. 3.2 Commercio mondiale in valore e volume (gennaio 2008-dicembre 2015, gennaio 2008 = 100)

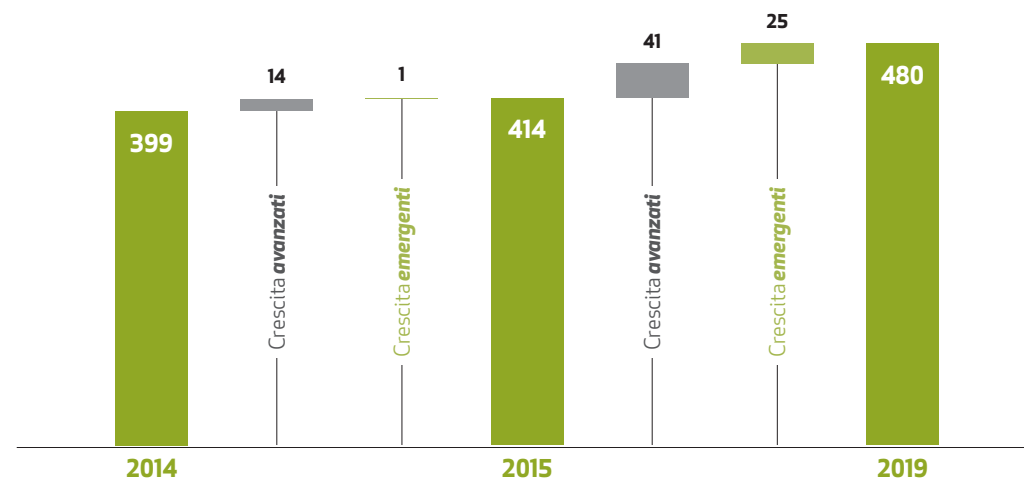


Fonte: Thomson Reuters

Nel 2015 alcuni Paesi emergenti – come India, Emirati Arabi Uniti e Messico – e diversi Paesi avanzati – tra cui Stati Uniti, Regno Unito, Belgio e Spagna – hanno trainato l'aumento delle esportazioni italiane. Nei prossimi quattro anni questi ultimi continueranno a giocare un ruolo rilevante, seppure con qualche rischio al ribasso (Fig. 3.3): il risultato del referendum di giugno sulla permanenza di Londra nell'Ue, la divergenza tra le politiche monetarie, il disallineamento politico dell'Europa, la gestione dei confini comunitari sono tutti problemi la cui soluzione influenzerà positivamente o negativamente i risvolti economici continentali. Non altrettanto positiva sarà la dinamica dell'export verso i Paesi emergenti, con la recessione (contrazione del Pil reale del 3,8% nel 2016) in Brasile e Russia, su cui grava ancora il peso

delle sanzioni internazionali, e il rallentamento della Cina, del Sudafrica e degli altri Paesi esportatori di materie prime. Il basso prezzo del petrolio ha avuto e continuerà ad avere un duplice effetto, con una redistribuzione delle risorse tra esportatori e importatori netti: se da un lato questo basso costo sta generando difficoltà di cassa nei primi, di contro, non ha finora avviato una crescita decisa delle economie importatrici, pur liberando potere d'acquisto di imprese e famiglie, come ad esempio in India, che nel 2015 ha domandato beni italiani per oltre 3,3 miliardi di euro. Diverse economie continuano a rappresentare importanti opportunità nel medio/lungo termine: tra queste la Cina e la Turchia, la cui domanda di beni italiani, già positiva per quest'anno, accelererà dall'anno prossimo.

Fig. 3.3 Contributo dei Paesi avanzati ed emergenti alla crescita dell'export italiano (miliardi di euro)



Fonte: Istat e SACE

Lo scenario dei tassi di cambio rimane sostanzialmente positivo per le nostre esportazioni, anche se i benefici si ridurranno gradualmente nel tempo e già a partire dal 2016. Il tasso di cambio effettivo reale (una misura della competitività italiana sul prezzo) rimarrà

pressoché stabile nel prossimo quadriennio. Il cambio con il dollaro rimarrà, fino al 2019, su valori medi intorno all'1,1. Il rischio principale è il perdurare della volatilità osservata a inizio anno, che potrebbe finire per danneggiare l'economia reale, raffreddando le fonti di domanda.

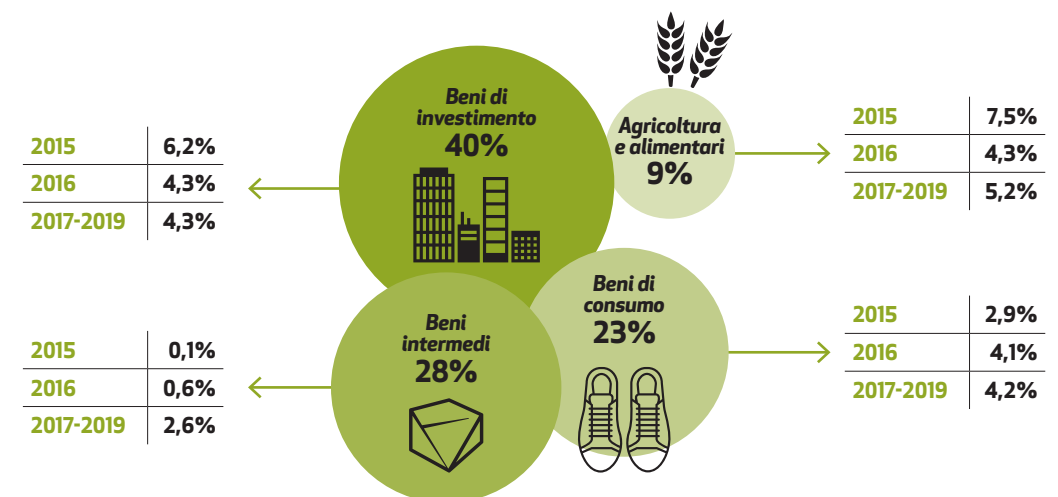
LA MARCIA IN PIÙ DEL BRAND ITALIA

Tra i quattro raggruppamenti di beni analizzati, le migliori performance saranno ascrivibili ai **prodotti agricoli e alimentari**, già cresciuti del 7,5% nel 2015. Le previsioni indicano una crescita media del 5% annuo fino al 2019, con una progressiva accelerazione (Fig. 3.4). Il contributo alla crescita verrà principalmente dai Paesi asiatici (Cina, India e Malesia), dal Nord America (Stati Uniti) e dell'Est Europa (Repubblica Ceca, Croazia e Romania).

I beni di investimento⁴⁰, che rappresentano il 40% delle nostre vendite all'estero, **sono cresciuti del**

6,2% nel 2015, in particolare grazie ai mezzi di trasporto e alla meccanica strumentale. Proprio da quest'ultimo settore ci si aspetta, per i prossimi anni, il maggior incremento in valore del nostro export, grazie alla domanda delle economie europee e di quelle in forte crescita (Stati Uniti e India), il cui ciclo degli investimenti è in fase espansiva. Su questi beni peserà tuttavia l'incertezza nei Paesi colpiti da recessione, come Russia, Brasile, Nigeria e Angola, che hanno già rivisto e potrebbero ulteriormente ridurre la spesa pubblica.

Fig. 3.4 Composizione dell'export italiano e previsioni per raggruppamenti di beni



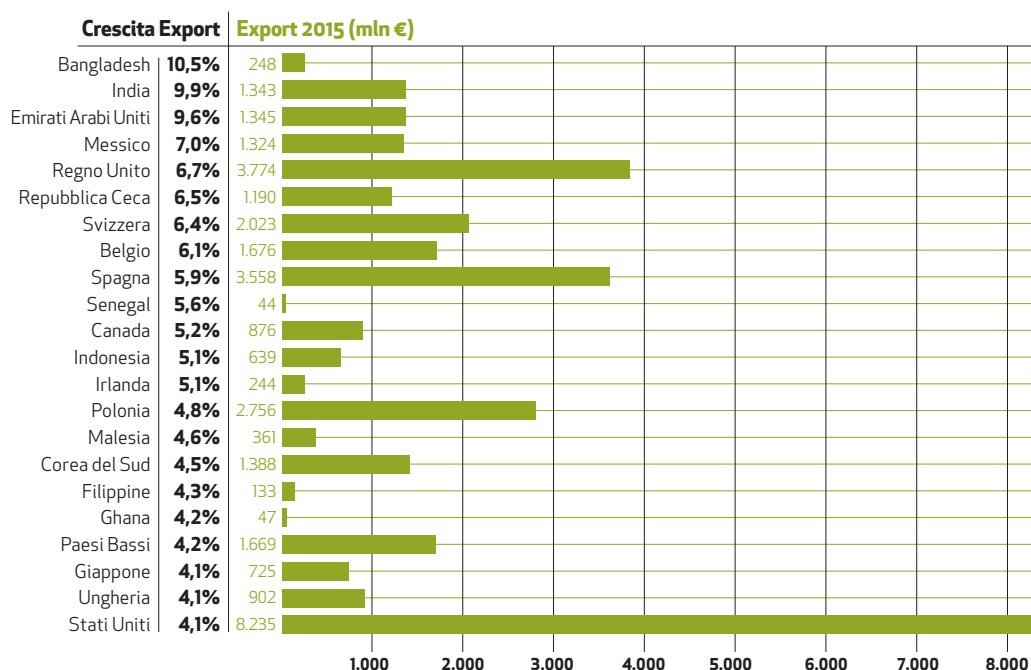
⁴⁰ Rappresentati da macchinari, mezzi di trasporto, apparecchiature elettriche e altri beni di investimento (come apparecchi medicali).

Come nel 2015, nei prossimi quattro anni saranno molto richiesti i mezzi di trasporto (+6,6% in media) in tutta Europa – e in particolare in Spagna, Repubblica Ceca, Regno Unito e Ungheria.

I macchinari esportati nel 2019 sfioreranno i 100

miliardi di euro, il 16% in più rispetto al 2015, grazie a una maggiore richiesta da parte di ventidue economie che privilegeranno questa parte del Made in Italy (Fig. 3.5) e che già oggi compongono l'81% del nostro export di meccanica strumentale.

Fig. 3.5 Previsioni per l'export di meccanica strumentale, principali destinazioni (media 2016-2019)



Fonte: Istat e SACE

Anche i beni di consumo, tipica espressione del Made in Italy "tradizionale" – ossia **tessile e abbigliamento, design di mobili e gioielli**⁴¹ –, **presenteranno dinamiche in accelerazione rispetto al 2015**. L'alto di gamma continuerà a essere ricercato in Asia (ad esempio, dalla Cina, dall'India e dalle Filippine) e in alcune economie africane (come Kenya e Mozambico), sebbene in queste geografie i valori del nostro export rimangano ancora bassi.

Le esportazioni di prodotti intermedi manterranno nel complesso una crescita modesta, sebbene con forti differenze a seconda del settore: gomma, plastica e chimica⁴² terranno il passo grazie alla ripresa dei settori a valle, come quello automobilistico e del packaging. Sui prodotti dell'estrattiva, della raffinazione e della lavorazione dei metalli peserà invece il calo della domanda e, nel comparto dei metalli, la concorrenza di diverse economie emergenti.

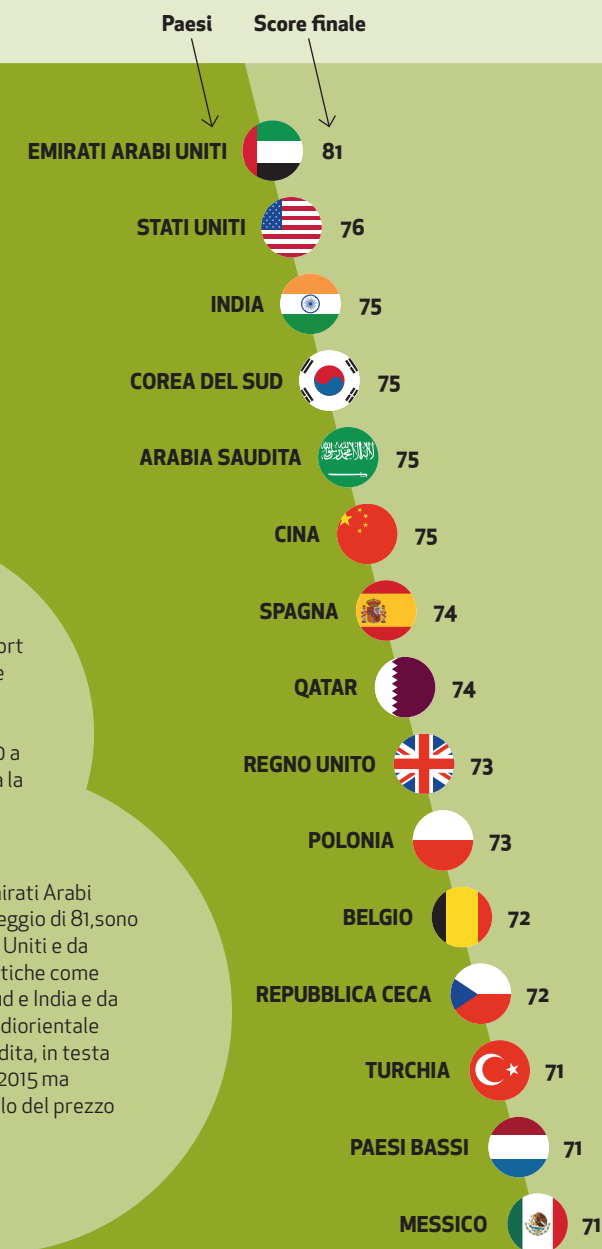
⁴¹ Rispettivamente all'interno dei prodotti in legno e di altri beni di consumo.

⁴² Include la farmaceutica.

EXPORT OPPORTUNITY INDEX: SU QUALI MERCATI PUNTARE?

SACE ha aggiornato l'Export Opportunity Index, l'indice che misura le opportunità dell'export italiano, calcolato su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità.

Quest'anno gli Emirati Arabi Uniti, con un punteggio di 81, sono seguiti dagli Stati Uniti e da tre economie asiatiche come Cina, Corea del Sud e India e da un altro Paese mediorientale come l'Arabia Saudita, in testa alla classifica nel 2015 ma penalizzata dal calo del prezzo del petrolio.



ALL IN ONE

Da quest'anno sul sito di SACE è a disposizione la "cassetta degli attrezzi" interattiva per l'esportatore. Un unico accesso su **www.sace.it/map** per un unico tool di facile e interattiva consultazione: la nuova **Risk&Export Map**, lo strumento di SACE che presenta i profili di rischio del Paese e le opportunità per l'export italiano. All'interno, il nuovo **Investment Opportunity Index** per scoprire i Paesi più attraenti per le strategie di internazionalizzazione e le nuove **Schede Paese**, automatizzate e sempre aggiornate.



RISK & EXPORT MAP

Una sola mappa, un unico tool interattivo elaborato da SACE per individuare i Paesi con le maggiori opportunità dell'export italiano e per conoscere le diverse tipologie di rischio cui si espongono le aziende nell'operare all'estero.

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

Investment Opportunity Index
L'indice che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane sui mercati di nuova domanda.

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

Incremento potenziale dell'export italiano
Il potenziale export aggiuntivo che le imprese italiane possono realizzare entro il 2019.

Andamento dell'export italiano 2016-2019

SCHEDE PAESE AUTOMATIZZATE

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

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



Indicatori di rischio

Export italiano per settori

**Qualunque sia la tua domanda,
noi abbiamo la risposta!
All in one.**



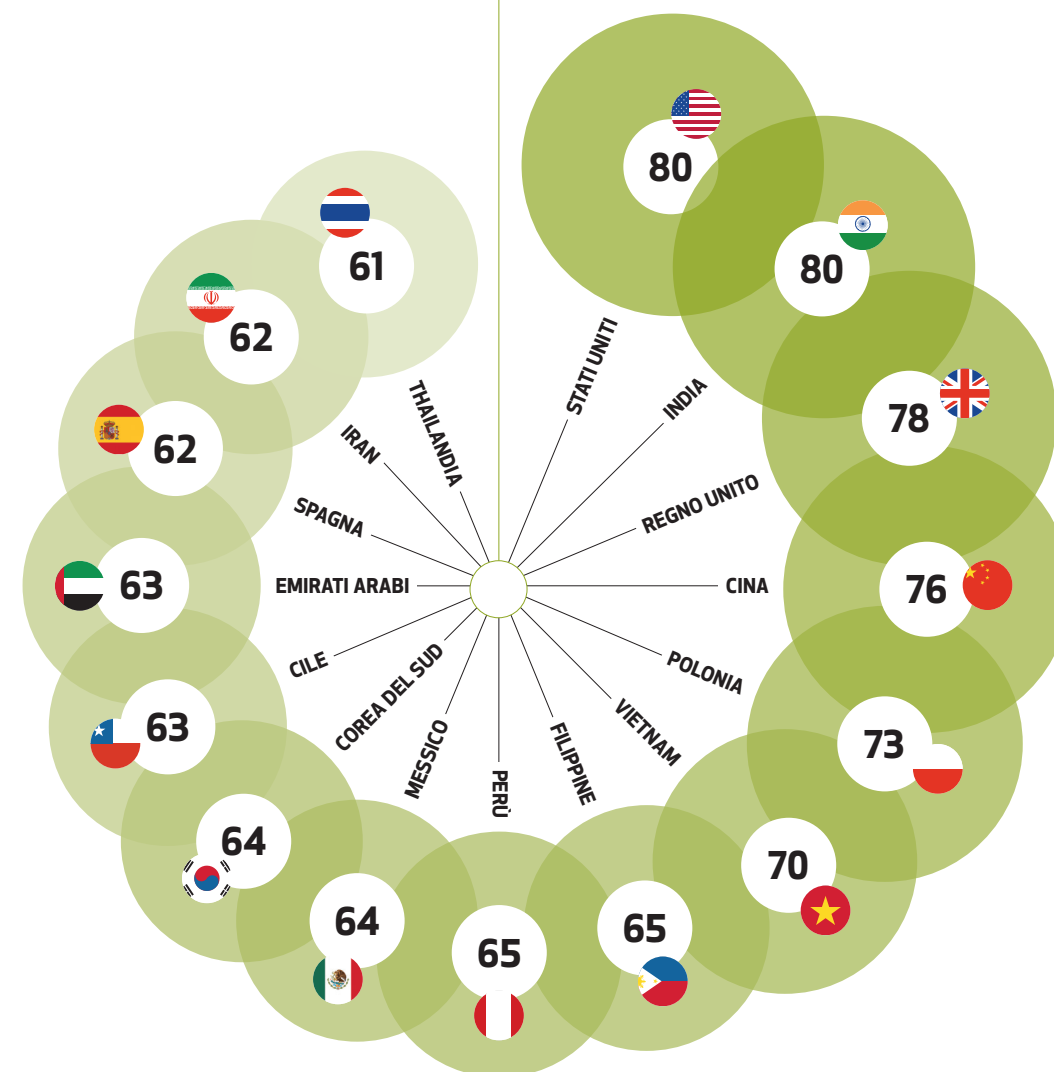
I nuovi tool interattivi sono disponibili anche sull'**App di SACE**.

L'INVESTMENT OPPORTUNITY INDEX DI SACE QUANT'È PICCOLO IL MONDO!

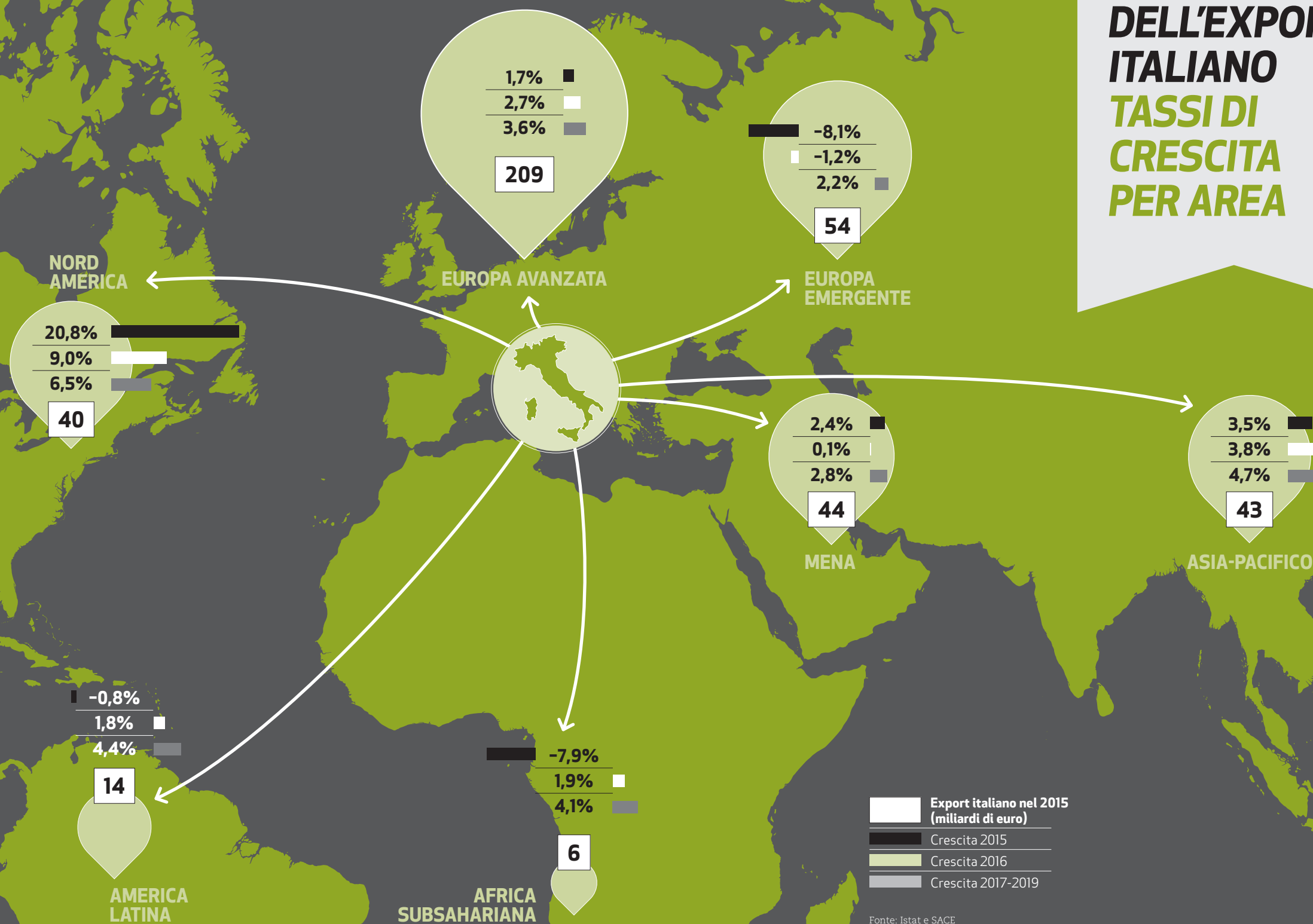
Un costo del denaro ai minimi e una geografia della domanda che si espande in più direzioni sono fattori che richiedono strategie più aggressive nell'esplorazione e nel consolidamento di nuovi mercati. Accanto all'offerta di prodotti e servizi utili a massimizzare gli sforzi e le risorse a disposizione delle imprese a vocazione internazionale, **SACE ha sviluppato l'Investment Opportunity Index, che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane sui mercati di nuova domanda.** È uno strumento innovativo con un orizzonte globale, ma tarato sulle imprese nazionali. Il punteggio assegnato a ciascuno dei 212 Paesi monitorati varia da 0 a 100, rispettivamente opportunità nulla e massima (Fig. 3.6).

I Paesi con un IOI superiore a 60 sono quindici, pari al 54% del Pil globale. Se si considera che nei top 15 ci sono ovviamente gli Stati Uniti e la Cina, che da soli fanno il 34% della domanda totale, rimangono tredici geografie più o meno note che possono rivelarsi ottimi contesti di sviluppo o piattaforme ideali per la proiezione internazionale delle nostre imprese: India, Regno Unito, Polonia, Vietnam, Filippine, Perù, Messico, Corea del Sud, Cile, Emirati Arabi Uniti, Spagna, Iran e Thailandia.

Fig. 3.6 **Le principali opportunità secondo l'Investment Opportunity Index di SACE**



MAPPA DELL'EXPORT ITALIANO TASSI DI CRESCITA PER AREA



Fonte: Istat e SACE

AMERICHE

CONTINUA IL "SOGNO (NORD-)AMERICANO"

Nel 2015 la performance delle esportazioni italiane verso le Americhe è risultata in linea con le attese, registrando un'elevata divergenza tra Nord e Sud.

Verso gli **Stati Uniti**, terzo mercato di destinazione dei nostri prodotti, **l'export è cresciuto di quasi il 21% e si prevede si espanderà a un ritmo medio annuo dell'8% fino al 2019**. A questa dinamica hanno contribuito la prosecuzione della ripresa economica del Paese oltreoceano e il consistente deprezzamento dell'euro rispetto al dollaro. Queste due variabili, seppure con una minore intensità, continueranno ad avere un effetto trainante sulle nostre vendite anche nei prossimi anni. Particolarmente favorevole è stato l'andamento dei beni di consumo (come tessile e abbigliamento, gioielli e mobili) e dei mezzi di trasporto, grazie alla ripresa dei consumi e della produzione industriale. **Non altrettanto positivo è stato l'andamento delle nostre esportazioni verso i mercati dell'America Latina**, con l'eccezione del Messico. La diminuzione dei prezzi delle materie prime, il rallentamento della Cina, principale mercato di destinazione delle materie prime sudamericane, le crisi governative e l'orientamento della politica monetaria statunitense stanno avendo ripercussioni negative sulle economie dell'area.

Il **Messico** rappresenta un importante *hub* commerciale e produttivo a livello globale. Il totale degli investimenti diretti nel Paese è stato di circa 23 miliardi di dollari nel 2014, di cui solo 148 milioni di dollari da imprese italiane. Cibo e bevande Made in Italy sono molto apprezzati per la qualità dei prodotti, grazie anche all'accresciuto interesse verso stili alimentari più sani. **L'export italiano di beni alimentari crescerà del 7,5%, in media l'anno, nel periodo 2016-2019**. Collegato al settore agroalimentare, che rappresenta circa il 20% del Pil manifatturiero messicano, troviamo il comparto dei macchinari per il packaging. Le grandi imprese messicane acquistano ogni anno circa 500 milioni di dollari di macchinari per il confezionamento e l'imbottigliamento. L'Italia è leader nella fornitura con una quota di mercato del 30%, sopra al 23% degli Stati Uniti e al 16% della Germania.

L'export di meccanica strumentale aumenterà, in media annua, nel prossimo triennio del 7%. La crescita economica e l'ascesa della classe media messicana hanno creato, inoltre, nuove opportunità per le imprese italiane specializzate nei nostri settori più tradizionali (arredamento, abbigliamento, calzature e gioielleria). L'export di beni tessili crescerà del 7% medio annuo, nell'orizzonte di previsione.

In **Brasile**, la recessione economica, lo scandalo Petrobras e la recente crisi istituzionale pesano negativamente sulle prospettive del Paese. Il calo di fiducia interno limiterà gli investimenti verso nuovi progetti commerciali e industriali; anche il programma di edilizia sociale "Minha Casa, Minha Vida" subirà un taglio al budget. Questo scenario avrà un **impatto negativo per l'export italiano nel 2016 (-2,4%)**, dopo la contrazione del 17,4% registrato nel 2015, in particolare nel settore della meccanica strumentale (-2,8%), con una lieve ripresa nei prossimi tre anni. L'**Argentina** è la seconda economia per l'export italiano in Sud America dopo il Brasile.

Il corso politico attuale apre una **nuova fase per il Paese**. Il neo-eletto presidente Mauricio Macri si è posto l'obiettivo di rilanciare l'economia attraverso una serie di misure, parzialmente già attuate, volte anche a eliminare le distorsioni sul tasso di cambio e sui movimenti di capitali, misure che dovrebbero rendere il *business environment* più trasparente per gli investitori esteri.

Le previsioni sull'export del Paese indicano una **crescita media annua, nel triennio 2017-2019**, di circa il **3,8%** (dopo l'ulteriore contrazione attesa per quest'anno), **trainata dai beni di consumo**, in particolare tessile e abbigliamento, **e dai beni di investimento**, tra cui gli apparecchi elettrici.

Valori di export italiano modesti, ma in buona accelerazione, caratterizzano il Cile, Paese che offre importanti opportunità nel settore energetico, in particolare nelle energie rinnovabili, e infrastrutturale. Esistono margini di crescita anche nell'agroindustria e nel biomedicale, oltre che nell'indotto del settore minerario. Il tasso di crescita medio annuo del nostro export, nel quadriennio **2016-2019, sarà del 4,6%**.

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
STATI UNITI	80	76	10,5	7,2
MESSICO	64	71	7,5	6,4
CILE	63	62	4,7	4,5
CANADA	56	61	7,4	5,8
ARGENTINA	54	58	-2,6	3,8
BRASILE	54	56	-2,4	2,9

Nel 2015 la performance delle esportazioni italiane verso le Americhe è risultata in linea con le attese, registrando un'elevata divergenza tra Nord e Sud



TIPS PER CHI ESPORTA

AMERICHE

Catene distributive

In America Latina è presente una grande varietà di formati per la vendita al dettaglio, da piccoli negozi a conduzione familiare alle grandi catene della Gdo. In **Messico** alla fine del 2014 c'erano quasi 600 centri commerciali e si stima che lo spazio a essi dedicato sia aumentato dai 16,9 milioni di metriquadri del 2014 ai 23,3 del 2015. In **Argentina** la crisi economica ha favorito la rapida crescita dei *cash and carry* grazie ai prezzi molto convenienti. Per i beni strumentali esiste in molti settori la figura dell'agente, anche se è comunque molto frequente l'acquisto diretto da parte dell'utilizzatore. In **Brasile** si registra una sempre maggiore diffusione dei negozi di prossimità, in grado di offrire una scelta abbastanza ampia di prodotti dei *brand* più popolari e una localizzazione comoda e strategica (i principali sono: Mini Mercado Extra, Pão de Açúcar Minuto, Dia Market e Mambo Express). In **Cile** si sta assistendo a un fenomeno di aumento della concentrazione del mercato, attraverso fusioni fra i principali operatori locali. La grande distribuzione è praticamente controllata da pochi gruppi cileni (per i grandi magazzini, ad esempio, Falabella, Paris/Cencosud, Ripley/Calderon e La Polar).



ARGENTINA

Il nuovo esecutivo ha ridotto le restrizioni alle importazioni, eliminando la Dichiarazione Giurata Anticipata d'Importazione (Djai), barriera non tariffaria sull'import. Il sistema è stato sostituito con il meccanismo precedente delle licenze automatiche/non-automatiche. Queste ultime riguardano solo i beni di largo consumo e i beni considerati una minaccia per le produzioni locali (come componentistica, tessile, plastica, carta, prodotti siderurgici, ecc.).

Sono stati eliminati i limiti sui pagamenti per le merci importate dopo il 17 dicembre 2015 e quelli sul pagamento di interessi per finanziamenti esteri, nonché sul trasferimento di profitti e dividendi. In caso di dividendi accumulati e non pagati, le società stanno gradualmente provvedendo ai pagamenti.



Regolamentazione del commercio

Il **Messico** ha introdotto un programma, nel gennaio 2009, per ridurre ed eliminare i dazi all'importazione per le merci provenienti da Paesi con i quali non ha un accordo di libero scambio. Il programma (che copre le merci provenienti da tutti i settori industriali, ma non si applica ai prodotti agricoli) ha l'obiettivo di eliminare i dazi su circa 4.654 beni. I dazi doganali sono nel Paese, in media, di circa l'1%, con punte che raggiungono il 35%. Per le importazioni dall'Italia, la maggior parte delle merci non è sottoposta ad alcuna tariffa doganale. Tra i pochi prodotti soggetti a tassazioni ci sono la carne e lo zucchero (rispettivamente 45% e 48%). Le barriere non tariffarie in Messico consistono principalmente in licenze, permessi e quote di importazione. I controlli si applicano ancora per gran parte della merce importata, come i prodotti agricoli di base, il petrolio e i suoi derivati, le auto usate, alcune materie prime per l'industria farmaceutica e componentistica (ad esempio, parti per automobili). I prodotti soggetti a "quote di importazione" variano di anno in anno e si basano sia sui livelli di produzione nazionale, sia sugli accordi internazionali del Paese. Attualmente, i prodotti interessati a questo tipo di restrizioni sono l'olio di oliva, l'estratto di olio di semi di soia, i solfati di ammonio e la carta per scrivere.



BRASILE

I prodotti alimentari (e della moda) sono fortemente penalizzati dai dazi all'importazione e dal sistema di tassazione "a cascata", oltre che dai lunghi controlli doganali. Sono previste anche misure per promuovere lo sviluppo di un'industria nazionale indipendente (ad esempio, "contenuto locale"), misure che in alcuni settori rendono difficile l'accesso al mercato agli investitori stranieri.



CILE

"Paese piattaforma" in virtù dell'elevato numero di accordi commerciali siglati (sessantuno *Free Trade Agreement* in vigore che coprono l'85% del commercio internazionale). Dal Cile è possibile raggiungere importanti mercati, come quelli latinoamericano e dell'area Asia-Pacifico.



MESSICO

In alcuni Stati sono presenti parchi industriali e centri tecnologici altamente specializzati e dotati di importanti infrastrutture a beneficio di tutte le imprese stabilite nel distretto (per esempio, Parco Industriale di Querétaro, Toluca, Naucalpan-San Andres Atoto, Puebla, Guadalajara e Monterrey). Sono previsti anche incentivi per le imprese che intendano investire in un determinato Stato e sviluppare progetti di valorizzazione (sociale e/o ambientale) del territorio.

Esistono tre tipologie di imposte principali nell'import-export: (i) Iva d'importazione; (ii) dazi doganali per ogni tipologia merceologica (dal 3% al 20% in media); (iii) spese di gestione liquidate al Sat (la tassa generale è dello 0,008% del valore delle merci dichiarate in dogana).





2016.....**AMERICHE**
OPPORTUNITÀ
DI SISTEMA.....2019

ARGENTINA

Il nuovo governo ha previsto ingenti investimenti per il completamento di lavori civili, come ospedali, costruzioni residenziali, reti viarie, ecc.



Meccanica strumentale +3,8%

BRASILE

Il Brasile è il quinto maggior produttore tessile mondiale dopo Cina, India, Stati Uniti e Pakistan; è il secondo maggior produttore e il terzo maggior consumatore di denim al mondo; è il quarto maggior produttore di abbigliamento mondiale dopo Cina, India e Turchia



Meccanica strumentale +2,8% (2017-2019)
Tessile e abbigliamento +4,5% (2017-2019)

CILE

Le autorità sono impegnate a risolvere il problema energetico del Paese attraverso la riconversione/modernizzazione delle centrali esistenti



Apparecchi elettrici +8,7%

L'industria cilena del packaging (*envases y embalajes*) comprende più di seicento imprese produttrici e occupa circa 22.000 addetti



Meccanica strumentale +2,7%

MESSICO

Il design italiano è particolarmente apprezzato nel settore dell'arredo casa



Prodotti in legno +7,3%

STATI UNITI

Ripresa dei consumi privati, con una crescita media del 2,6%



Tessile e abbigliamento +9,1%
Altri consumi +6,2%
Mezzi di trasporto +11,6%

ASIA-PACIFICO

NON SOLO CINA E GIAPPONE: LA DOMANDA CRESCE (ANCHE) ALTROVE

L'Asia-Pacifico è un mercato che nel 2015 è valso 43 miliardi di euro per l'export italiano (+3,5% rispetto al 2014) e rappresenta ormai da un decennio il continente più dinamico in termini di domanda e quindi di opportunità. Si tratta di un'area geografica eterogenea con economie di grandi dimensioni (Cina e India) e piccole realtà (Mongolia e Cambogia), Paesi più industrializzati (Giappone, Australia, ma anche Thailandia e Malesia) e altri ancora in fase di sviluppo (Laos e Myanmar), modelli di crescita più orientati all'export (Cina e Vietnam) e altri basati sulla domanda interna (India, Filippine e Indonesia⁴³). Queste peculiarità e l'apertura ai mercati internazionali hanno canalizzato gli investimenti dall'estero nell'economia reale: 4 miliardi di dollari nel solo 2014.

Le esportazioni italiane sono previste in forte accelerazione in gran parte dei Paesi asiatici. La Top 5 per tasso di crescita medio dell'export italiano tra il 2016 e il 2019 vede Bangladesh (+10%), India (+8,8%), Filippine (+5,5%), Corea del Sud (+5,2%) e Cina (+5%) come i principali mercati di opportunità per le nostre vendite in Asia.

La Cina si trova di fronte a un necessario cambio di rotta che implicherà meno crescita ma più qualità, meno investimenti ed esportazioni ma più consumi, meno industria ma più servizi. Si conferma, in valore assoluto, il principale mercato di sbocco dei beni italiani in Asia con più di 10 miliardi di euro di esportazioni. Le nostre vendite nel Paese nei prossimi anni saranno trainate, in particolare, dai prodotti del settore *food* e dei beni di lusso che cresceranno, tra il 2016 e il 2019, dell'11,8% annuo.

Anche l'India sta cambiando passo e accelerando il percorso di innovamento. Il governo presieduto da Narendra Modi ha approvato alcune riforme, tra cui il

programma "Make in India", che si propone di attirare investimenti diretti esteri per fare dell'India il nuovo hub manifatturiero della regione. Per le imprese italiane esistono quindi molte opportunità nel settore della meccanica strumentale, legate allo sviluppo del settore manifatturiero in crescita del 9,9% annuo tra il 2016 e il 2019. Anche lo sviluppo della farmaceutica può aprire per la chimica italiana prospettive significative. Tra i Paesi Asean⁴⁴, che si stanno avviando verso la creazione di un mercato unico per le merci e i prodotti dei Paesi aderenti, spiccano le Filippine, dove le esportazioni di mezzi di trasporto sono previste in crescita dell'11,8% nel 2016 e a tassi poco inferiori al 10%, in media, tra il 2017 e il 2019. L'Indonesia, verso cui abbiamo esportato 1,1 miliardi di euro nel 2015, domanderà Made in Italy per 1,3 miliardi nei prossimi quattro anni, in particolare macchinari grazie ai fondi stanziati per la spesa in infrastrutture (400 miliardi di dollari tra il 2011 e il 2025).

Le esportazioni italiane di beni in Bangladesh potrebbero poi raggiungere i 700 milioni di euro nel 2019 (nel 2014 erano di poco superiori ai 300 milioni di euro), trainate dai settori tessile e dei macchinari (+10,5% nei prossimi quattro anni). In **Corea del Sud**, infine, le abitudini di consumo rifletteranno sempre più lo stile occidentale creando opportunità in alcuni settori, quali quello dei prodotti in legno e dei componenti di arredo (+10,4% nei prossimi quattro anni). L'elevata qualità del design italiano potrà essere apprezzata anche grazie alla capacità di spesa della popolazione coreana. Il nostro export verso il **Giappone** crescerà "solo" del 2,9% sempre nei prossimi quattro anni a causa delle difficoltà economiche del Paese: la variazione del Pil non supererà l'1,2% nei prossimi anni.

⁴³ Cfr. SACE, *Frontiers-Asia*, dicembre 2015

⁴⁴ L'Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico che racchiude dieci paesi: Indonesia, Filippine, Malesia, Singapore, Thailandia, Brunei, Vietnam, Myanmar, Cambogia e Laos.

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
INDIA	80	75	10,0	8,4
CINA	76	75	4,2	5,2
FILIPPINE	65	70	7,1	5,0
COREA DEL SUD	64	75	7,1	4,6
THAILANDIA	61	47	0,3	3,0
INDONESIA	59	65	3,2	4,3
MALESIA	58	58	2,8	4,2
SRI LANKA	57	42	-4,3	3,5
AUSTRALIA	53	65	0,5	2,6
BANGLADESH	53	51	12,1	9,5
HONG KONG	53	60	6,2	4,3
SINGAPORE	53	65	1,3	3,6
TAIWAN	52	45	5,7	4,5
GIAPPONE	51	69	2,8	2,9
MYANMAR	44	41	0,2	6,2
MONGOLIA	30	17	1,3	4,0

**L'Asia-Pacifico è un mercato
che nel 2015 è valso 43 miliardi
di euro per l'export italiano
(+3,5% rispetto al 2014)**



TIPS PER CHI ESPORTA

ASIA-PACIFICO

Catene distributive

Il mercato informale è radicato soprattutto nelle aree rurali e nei quartieri meno abbienti dei grandi centri urbani. I venditori ambulanti commercializzano soprattutto generi alimentari e sono considerati dai consumatori convenienti, accessibili e pratici. I grandi centri commerciali sono più diffusi nei grandi agglomerati urbani, ma vi è una generale problematica che riguarda la logistica: lo spazio per costruirne è una risorsa scarsa. In **Corea del Sud** e **Malesia** la rete di distribuzione somiglia molto a quella dei Paesi più avanzati. Le **Filippine**, invece, sono un caso particolare: un'economia emergente caratterizzata dalla presenza di grandi *shopping mall*, magazzini, *franchising* e catene di *fast food*.



BANGLADESH

Il piano di modernizzazione fiscale 2014-2017 introduce un'esenzione dai dazi doganali per alcuni prodotti, come macchinari, materie prime e semilavorati tessili, medicinali, apparecchiature per produzione di energia.



INDIA

Il programma "Make in India" introduce una serie di semplificazioni per investitori esteri in vari settori, come l'informatizzazione delle procedure burocratiche, concessioni delle licenze più rapide, registrazioni elettroniche e introduzione di autocertificazioni per business ritenuti "non pericolosi".



Regolamentazione del commercio

Nonostante le politiche di maggiore apertura agli scambi, alcuni Paesi asiatici continuano ad applicare dazi all'importazione. In **India** esistono, sulle importazioni, dazi di base (che vanno dallo 0 al 10%, a eccezione dei prodotti lattiero-caseari e agricoli) e altri dazi addizionali (simili alle accise); per alcuni prodotti (come alcolici o caffè) i dazi raggiungono picchi elevati (tra il 90% e il 120%), mentre le tariffe sui macchinari sono molto inferiori (5-6%). Un esempio positivo nell'area è dato dal **Vietnam** che a fine 2015 ha siglato un accordo con la Ue che ha l'obiettivo di abbattere il 90% dei dazi attualmente esistenti entro sette anni dalla sua entrata in vigore. La **Cina**, a partire già dall'aprile 2015, ha ridotto notevolmente le tariffe di importazione per i prodotti di lusso e per i generi alimentari di alta qualità. Nelle **Filippine**, invece, le merci importate che non sono prodotte anche a livello locale hanno tariffe doganali molto basse, mentre le importazioni di produzioni che competono con quelle prodotte localmente sono soggette a dazi più elevati; anche qui però i macchinari godono di tariffe in generale inferiori (1,5%).



INDONESIA

La regolamentazione prevede che le importazioni passino per un soggetto locale che possiede una licenza specifica per importare alcuni prodotti (materiali esplosivi, macchinari usati, alcolici, soda caustica, riso, zucchero, molti prodotti alimentari e frutta, materiale plastico grezzo, veicoli a motore, autobus di seconda mano, fertilizzanti, prodotti tessili, acciaio, materiali tossici).



FILIPPINE

Incentivi fiscali per investimenti nel settore dell'elettronica e per realizzazioni di infrastrutture energetiche.



CINA

Nel 2015 sono state aperte tre *Free Trade Zones*: Tianjin, Guangdong e Fujian (in quest'ultima si cercano in particolare investimenti nel settore infrastrutturale).



MALESIA

Esistono zone franche commerciali (nelle quali è permesso il commercio, apertura dei container, cernita, reimballaggio, rietichettatura e transito) e industriali (nelle quali è possibile portare, esenti da dazi o imposte, merci destinate alla produzione di altre merci o prodotte nell'Area Doganale Principale, purché destinate all'esportazione). Le merci esportate all'estero dalle zone franche sono esenti da dazi.





ASIA-PACIFICO 2016 OPPORTUNITÀ DI SISTEMA 2019

BANGLADESH
Sviluppo dell'industria tessile



Tessile e abbigliamento +11,5%
Meccanica strumentale +10,5%

Sviluppo della produzione e trasmissione di energia elettrica



Apparecchi elettrici +10,5%

CINA
Crescita dei consumi interni e ricerca di prodotti di qualità, in particolare prodotti alimentari lavorati, compresi olio e vino



Alimentari e bevande +11,8%

COREA DEL SUD
Occidentalizzazione dei gusti dei consumatori e richiesta di beni di design e alta qualità: in particolare, beni di lusso legati alla moda e all'arredamento



Prodotti in legno +10,4%

INDIA
Sviluppo dell'industria farmaceutica



Chimica +11,7%

Programma "Make in India"



Meccanica strumentale +9,9%

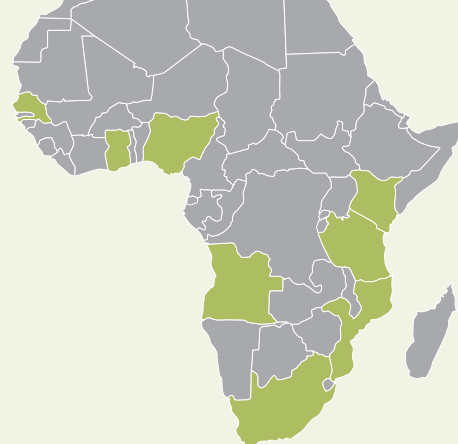
MALESIA
Il governo ha stabilito che entro il 2020 la biotecnologia dovrà contribuire per il 5% al Pil



Altri investimenti +7,7%

AFRICA SUBSAHARIANA

LE CRISI COSTANO ALL'ITALIA 500 MILIONI - UN MESE DI EXPORT



Le economie dell'area hanno registrato, nel 2015, una crescita inferiore a quella dell'anno precedente, complici la caduta delle quotazioni delle materie prime, il rallentamento della domanda asiatica e la migrazione degli investimenti esteri verso altre geografie. Nelle economie dipendenti dall'export di materie prime, petrolio (come nel caso di Nigeria, Angola, Congo, Sudan del Sud, Guinea Equatoriale, Ciad, Camerun e Gabon), ma anche dalle commodity minerarie non energetiche (ad esempio, Zambia e Rep. Dem. del Congo), i minori ricavi in valuta stanno generando difficoltà a sostenere la spesa pubblica e gli investimenti, influenzando negativamente sulla domanda di beni a medio/alto valore aggiunto. Non è quindi un caso se l'export italiano verso l'area Subsahariana, in costante crescita negli ultimi anni, abbia registrato nel 2015 una battuta di arresto, con un calo di circa l'8% (intorno ai 500 milioni di euro) rispetto al record dei 6,2 miliardi di euro del 2014. E sono proprio i mercati petroliferi africani a domandare meno Made in Italy: in Nigeria, secondo mercato di destinazione delle nostre merci, la domanda di beni italiani è calata del 26% rispetto al 2014, mentre i livelli di export verso il Sudafrica, prima economia importatrice dell'area, sono rimasti pressoché immutati (+1,2%). L'Angola, che storicamente occupava il terzo posto, è scivolata al quinto con una riduzione di circa un terzo della domanda di beni italiani, come un calo analogo si è registrato in Congo. Le esportazioni sono cresciute in Costa d'Avorio (quasi triplicate in due anni), Etiopia (+16,6%), Ghana (+29,2%), Kenya (+16,9%) e Senegal (+33%).

Il quadro delineatosi nel 2015 sembra destinato a confermarsi anche nel prossimo biennio, a causa dei bassi prezzi del greggio e della domanda dei Paesi asiatici in moderata ripresa nel 2016-2017. I livelli dell'export italiano verso le economie petrolifere dell'area saranno statici o addirittura in ulteriore calo. Ad esempio, l'export di beni di investimento in Nigeria dovrebbe calare del 3,9% nel 2016, in leggera ripresa (+2,8%) l'anno successivo. La buona performance dell'export italiano verso gli altri Paesi meno dipendenti dalle commodity è prevista consolidarsi anche nei prossimi anni, trainata in particolare dalle necessità di implementare progetti infrastrutturali nel settore dei trasporti (strade, ferrovie, porti e aeroporti) e dell'energia (generazione e trasmissione di energia da fonti tradizionali e rinnovabili). In Ghana, ad esempio, la Banca Mondiale ha stanziato 700 milioni di dollari per investimenti nella generazione di energia elettrica da gas naturale, per aumentare l'elettrificazione del Paese e ridurre i blackout; questi investimenti avranno un impatto positivo sul nostro export di apparecchiature elettriche, previsto in crescita del 9,7%, in media l'anno, tra 2016-2019. Il Kenya rappresenta una delle maggiori opportunità nell'area per il nostro export, sia per le apparecchiature elettriche (+6,9% l'anno nell'orizzonte previsivo), data la scarsa percentuale della popolazione con accesso alla corrente elettrica, sia per i prodotti legati all'accoglienza dei turisti (mobili, marmi e alimentari). In Mozambico, l'effetto positivo del turismo trainerà, fino al 2019, sia la domanda per mobili sia quella per alimentari e bevande.

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
SUDAFRICA	50	63	4,7	2,9
KENYA	50	60	5,5	5,8
SENEGAL	48	58	2,5	4,6
TANZANIA	42	50	5,6	5,3
ANGOLA	40	37	-3,3	1,3
NIGERIA	37	42	-4,4	2,6
GHANA	36	55	5,6	4,8
MOZAMBICO	34	26	-0,7	5,7

Le economie dell'area
hanno registrato, nel 2015,
una crescita inferiore a quella
dell'anno precedente



TIPS PER CHI ESPORTA

AFRICA SUBSAHARIANA

Catene distributive

Nella maggior parte dei Paesi africani il mercato informale è fortemente radicato e rappresenta gran parte delle vendite al dettaglio. I mercati all'aperto e i negozi tradizionali, come chioschi e bancarelle, offrono generi alimentari e di prima necessità, soprattutto nelle aree rurali e nei piccoli centri urbani. Nelle città più grandi ci sono i centri commerciali, che si rivolgono prevalentemente a una clientela con potere d'acquisto più elevato. Un esempio di questa struttura è data dal mercato sudafricano: la distribuzione avviene attraverso piccoli negozi e bazar nei centri urbani e nei sobborghi residenziali, mentre grandi ipermercati, discount e centri commerciali servono le periferie delle grandi città. Le boutique di lusso, dove non mancano alcuni dei grandi marchi italiani, sono tipicamente presenti nei centri commerciali o nei *foyer* degli hotel nelle principali città del Sudafrica. Anche la vendita ai grossisti risente di alcune difficoltà nell'area, come ad esempio una carenza del *cash and carry* e un settore logistico non molto sviluppato. Un esempio è quello del Kenya: in passato ci sono stati alcuni tentativi di lanciare queste attività nel Paese (*Metro Cash & Carry*, *Discount Cash & Carry* e *Shop 100*), ma si sono sempre rivelati fallimentari. La causa può essere addotta alla forte concorrenza dei negozi di vendita al dettaglio che riescono a offrire prezzi bassi senza richiedere quantità minime di acquisto.



ANGOLA

Il fulcro commerciale rimane la capitale Luanda, che ospita più di un quarto della popolazione complessiva del Paese e conta per quasi la metà dei consumi totali in Angola. La capitale attira, in particolare, investimenti nel *real estate* e nel settore dell'ospitalità.



GHANA

Il Ghana Investment Promotion Centre (Gipc) è l'agenzia governativa incaricata della promozione degli investimenti esteri nel Paese. Il Gipc ha il compito di monitorare tutte le imprese operanti in Ghana e sostenere progetti di investimento.



Regolamentazione del commercio

La maggior parte dei Paesi africani ha siglato una serie di accordi commerciali multilaterali e bilaterali e aderito alla Organizzazione Mondiale del Commercio. Ulteriori sviluppi verso una maggiore integrazione derivano dai progetti di creazione di aree di libero scambio fra l'Ue e le sub-regioni Acp (*African, Caribbean and Pacific*) e l'attuazione degli Accordi di Partenariato Economico (Ape; in inglese, *Economic Partnership Agreements*, Epa). Non mancano tuttavia differenze a seconda delle singole merci; la necessità di preservare un determinato settore può portare all'applicazione di tariffe all'import molto elevate. Ad esempio, in **Kenya** le tariffe sulle merci di importazione variano molto, con un tasso medio del 25%. Nel caso specifico dell'Italia, le tariffe raggiungono picchi del 53% su alcuni prodotti alimentari (ad esempio, uova, miele) e del 72% per lo zucchero, settore particolarmente protetto dal governo keniano anche attraverso sussidi governativi. I macchinari in generale e le apparecchiature elettriche hanno dazi abbastanza ridotti (rispettivamente del 4,2% e del 7,8%). I mezzi di trasporto hanno tariffe generalmente sotto l'11% e talvolta non sono previste (come, ad esempio, per locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario o nel caso di aeromobili e veicoli spaziali).



NIGERIA

Le difficoltà dell'economia nigeriana hanno portato all'imposizione di restrizioni all'accesso alla valuta forte nel Paese, in particolare attraverso gli Uffici di Cambio e il controllo delle importazioni di alcuni prodotti (dal riso ai tubi di acciaio).



TANZANIA

L'iniziativa "Big Results Now" (Brn) punta ad accelerare il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo delle infrastrutture fisiche e sociali individuate nella Development Vision 2025. Le sei aree di priorità identificate sono: energia, agricoltura, acqua, educazione, trasporti, mobilitazione delle risorse. Gli stanziamenti del programma ammontano a 416 milioni di dollari.



KENYA

Nel dicembre 2015 è entrata in vigore la nuova legge sulle Zone Economiche Speciali (*Special Economic Zones Act*). Tra i benefici concessi: esenzione totale dalle tasse nazionali e protezione da misure di nazionalizzazione o esproprio delle attività.



SUDAFRICA

Il governo ha annunciato un piano di investimenti pubblici per il rilancio dei parchi industriali, situati in aree metropolitane o nei pressi di grandi centri urbani. Il piano prevede lo sviluppo di *cluster* destinati alla produzione di prodotti tessili, abbigliamento e calzature e all'industria per la trasformazione dei prodotti agricoli.





AFRICA SUBSAHARIANA

2016 OPPORTUNITÀ DI SISTEMA 2019

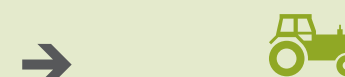
GHANA

La Banca Mondiale ha stanziato 700 milioni di dollari per investimenti nella generazione di energia elettrica da gas naturale, per aumentare l'elettrificazione del Paese e ridurre i *blackout*



Apparecchiature elettriche +9,7%

La scarsa meccanizzazione del settore agricolo, i salari più competitivi offerti dal settore estrattivo e l'aumento dell'età media degli addetti alla coltivazione di cacao (> 50 anni), la cui produzione dovrebbe aumentare del 42% nei prossimi quattro anni, richiederanno investimenti e incentivi all'accesso al credito



Meccanica strumentale +4,2%

KENYA

Solo il 30% della popolazione ha accesso alla corrente elettrica: il governo sta investendo nella centrale eolica più grande del continente presso il lago Turkana. Sono in corso anche progetti nel geotermico e nel solare



Apparecchi elettrici +6,9%

Turismo: il contributo diretto al Pil del settore del turismo crescerà del 5,1% medio annuo nei prossimi dieci anni secondo le stime del World Travel & Tourism Council



Prodotti in legno +9,6%
Estrattiva +6,4%
Alimentari e bevande +12,4%

MOZAMBICO

Turismo: gli arrivi internazionali cresceranno del 5% medio annuo nei prossimi dieci anni secondo le stime del World Travel & Tourism Council



Prodotti in legno +14,7%
Alimentari e bevande +12,9%

MENA



SI RIDUCONO LE DESTINAZIONI, NON LE OPPORTUNITÀ: L'ALTRA METÀ DEL MEDITERRANEO

Le previsioni per il 2016 indicano, in media, una crescita del nostro export vicina allo zero nell'area Medio Oriente e Nord Africa (Mena): pesano le performance negative dei Paesi che fronteggiano difficoltà nella sicurezza interna, tra cui spiccano Libia (-6,7% la previsione per l'anno in corso) e Tunisia (-3,6%). Escludendo questi Paesi, la crescita sale all'1,9% grazie in particolare agli Emirati Arabi Uniti. Tuttavia, la regione rappresenta, anche per struttura della domanda, una delle destinazioni a maggior potenziale per l'export italiano. Infatti, ben sei Paesi tra i primi 33 dell'Export Opportunity Index (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Algeria, Qatar, Turchia e Marocco) rientrano in quest'area. Da non dimenticare, poi, che le vendite italiane verso questi Paesi, pur rappresentando solo il 10% delle nostre esportazioni totali, ammontano a quasi 44 miliardi di euro, un valore simile all'intero export di mezzi di trasporto. Le principali criticità sono rappresentate dai bassi prezzi petroliferi e dall'instabilità dovuta al terrorismo. Difficilmente potremo osservare un significativo aumento dei prezzi del greggio a breve – che comunque ha registrato un lieve incremento – e i Paesi dipendenti dalle entrate petrolifere stanno già adottando profonde revisioni nelle politiche di spesa. Il conseguente rallentamento della dinamica economica sarà riflesso in una crescita meno intensa dell'export italiano verso questi Paesi nel 2016. In Arabia Saudita e Qatar l'export varierà, rispettivamente, dello 0% e di un -0,4%. Si otterranno invece risultati migliori negli Emirati Arabi Uniti (+7,3% nel 2016), grazie alla maggiore diversificazione economica del Paese e ai progetti di

investimento in una pluralità di settori legati anche a Expo Dubai 2020. Nel medio termine anche i Paesi esportatori di idrocarburi si adegueranno ai minori prezzi, recuperando buoni tassi di sviluppo. In particolare, la crescita delle fasce più giovani della popolazione (il 30% ha meno di quindici anni) e la capacità di spesa in aumento spingeranno la domanda di beni di consumo dall'estero e il bisogno di investimenti in strutture abitative, trasporti, infrastrutture. Tra il 2017 e il 2019 l'export italiano nell'area aumenterà, in media, di quasi il 3% annuo. I Paesi in cui si osserverà un ritmo più sostenuto saranno Emirati Arabi Uniti, Turchia, Egitto e Arabia Saudita. Tra i comparti a maggior crescita per l'intero periodo vi è quello dei **beni agricoli** (+5,3%, in media, specialmente alimentari e bevande), grazie al traino dei Paesi del Golfo. Nell'area, infatti, il 50% del cibo consumato è importato, **rendendo la regione la prima al mondo per dipendenza alimentare esterna**. Lo sviluppo dell'industria agricola costituisce un obiettivo primario per l'area, nonché il rafforzamento dell'industria della trasformazione e della logistica alimentare (per esempio, catena del freddo). Anche i **beni di investimento** faranno la loro parte (+3,3%), in particolare la meccanica strumentale negli Emirati e le apparecchiature elettriche in Arabia Saudita ed Egitto. Un elemento di debolezza per l'area, che potrebbe tramutarsi in opportunità per le aziende italiane, è costituito dal fatto che **la regione ha la minor disponibilità pro capite di acqua potabile al mondo**; questo ha spinto i governi regionali a importanti investimenti per migliorare la gestione delle risorse idriche.

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
EMIRATI ARABI UNITI	63	81	7,2	6,9
QATAR	58	74	-0,4	2,4
TURCHIA	57	71	1,9	3,4
ARABIA SAUDITA	55	75	0,0	3,3
ALGERIA	44	65	1,1	2,4
EGITTO	40	59	1,4	3,1
TUNISIA	30	46	-3,6	1,3
LIBIA	0	0	-6,7	-0,4

Le previsioni per il 2016 indicano, in media, una crescita del nostro export vicina allo zero nell'area Medio Oriente e Nord Africa



TIPS PER CHI ESPORTA

MENA

Catene distributive

Ad eccezione degli Emirati Arabi Uniti, nell'area predominano i piccoli negozi indipendenti, con poche catene e pressoché totale assenza di grandi gruppi internazionali. Nel commercio al dettaglio il mercato informale è un fenomeno molto presente. In alcuni Paesi dall'economia più sviluppata, ad esempio l'**Arabia Saudita**, la diffusione di Internet e l'aumento dei viaggi all'estero stanno contribuendo alla creazione di una nuova e crescente domanda di prodotti *branded*, soprattutto esteri, per lo più presenti sul mercato attraverso alcune grandi catene di origine locale, che rendono difficile la competizione agli operatori esteri. In alcune geografie (**Egitto**, **Arabia Saudita**, **Emirati Arabi Uniti**) vi è stato, negli ultimi anni, un forte incremento nelle aperture di centri commerciali principalmente vicino alle grandi città. La quota di mercato delle grandi superfici di vendita resta tuttavia marginale rispetto al totale raggiunto dal canale dei piccoli negozi indipendenti.

MENA

Logistica: la regione è al centro del mondo, a sole 9 mila miglia nautiche dall'86% della popolazione mondiale e dal 63% del Pil del pianeta. Tutti i Paesi Mena hanno accesso diretto al mare. Molte delle infrastrutture portuali necessitano di un aumento di capacità ed efficienza. La rete ferroviaria è ancora poco sviluppata: solo otto Paesi hanno una rete ferroviaria operativa e i collegamenti internazionali sono limitati.



ALGERIA

Il governo sta valutando il superamento della norma "49/51" inerente alle partecipazioni estere a imprese locali, consentendo partecipazioni estere superiori all'attuale soglia di controllo del 49%.



Regolamentazione del commercio

Sono frequenti le misure protezionistiche negli scambi con l'estero, compreso, in alcuni Paesi, il divieto di commercializzazione diretta *in loco* alle società straniere. Vi sono inoltre restrizioni alle importazioni di alcuni prodotti, legati a motivi politici, legali o religiosi (ad esempio, carni suine e alcolici, oppure tutti i prodotti di provenienza israeliana). In **Algeria**, tutte le transazioni commerciali di beni e servizi devono essere domiciliate presso una banca. La produzione nazionale beneficia di dazi doganali (*ad valorem*), generalmente del 5%, 15% e 30%, e di misure di difesa commerciale (di salvaguardia, compensatorie, *anti-dumping*). Negli **Emirati Arabi Uniti** il dazio doganale è generalizzato al 5% (a eccezione del tabacco al 100% e dei prodotti alcolici al 50%), ma alcune merci sono esenti da dazio (come alcuni generi alimentari, medicine e importazioni del settore pubblico). Nel caso specifico dell'Italia, i beni importati dal nostro Paese hanno dazi al di sotto del 5%, in generale macchinari, apparecchiature elettriche e mezzi di trasporto.

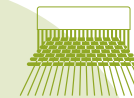
DUBAI

L'Emirato prevede un aumento dei flussi turistici fino a 20 milioni di visitatori annui (dai 14 milioni del 2015), sfruttando il traino di Expo Dubai 2020.



EGITTO

Il governo intende accrescere il peso della manifatturiera fino al 25% del Pil entro il 2020 (dal 16,7% registrato nel 2015). Il piano prevede la costruzione di nuovi complessi industriali nei settori della plastica, del tessile, della chimica.



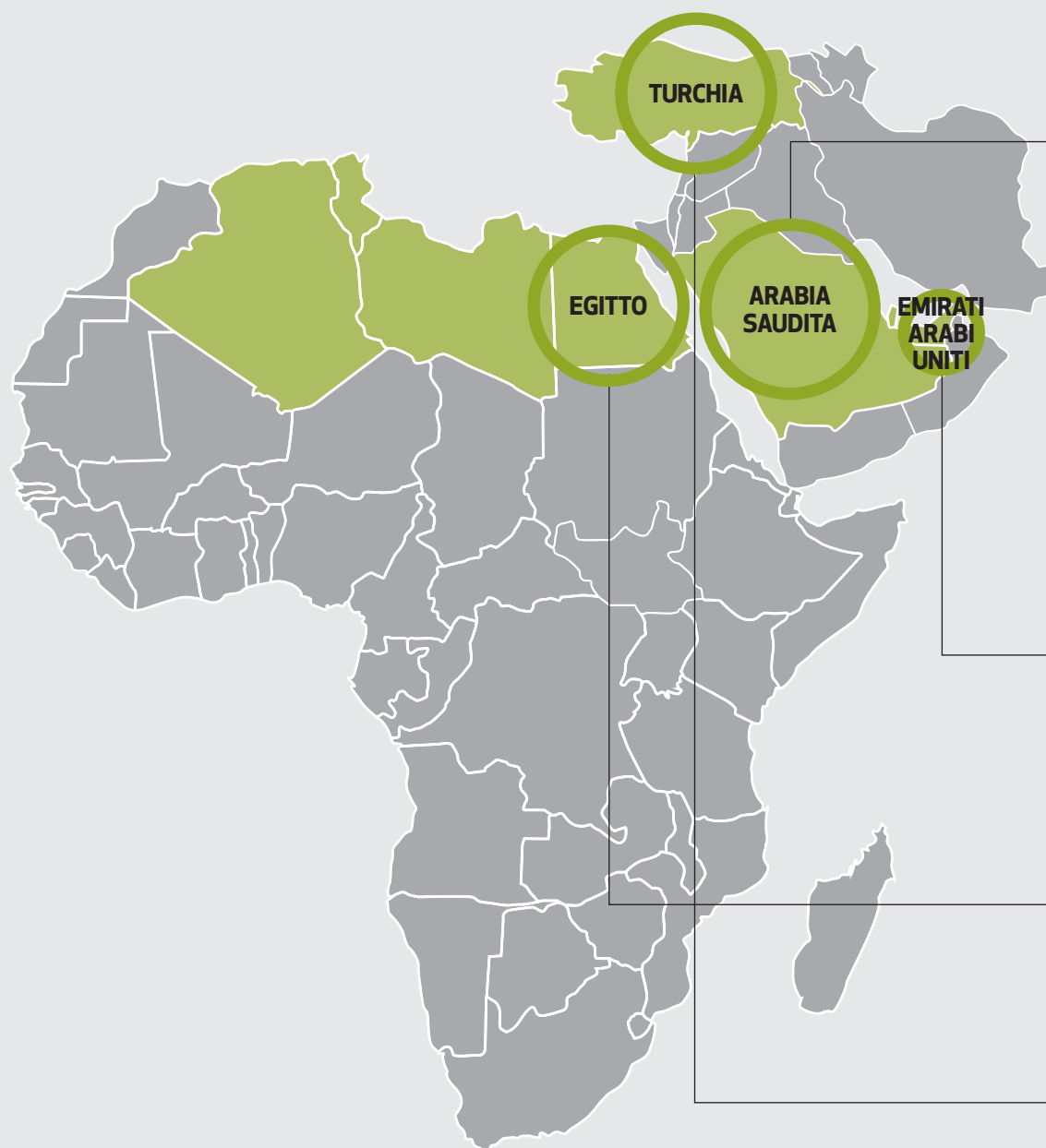
IRAN

Esenzione dalle imposte per un periodo di cinque anni per tutte le nuove società private, a esclusione di quelle nel settore dei servizi. Per le attività avviate in aree svantaggiate, il periodo di esenzione è esteso fino a dieci anni. Il governo iraniano mira ad attrarre tra i 30 e 50 miliardi di dollari di investimenti esteri annui.



MAROCCO

Il piano Marocco Verde incentiva lo sviluppo dell'industria agricola e gli investimenti nei settori della meccanica agricola e delle tecnologie di lavorazione alimentare. Il piano prevede un investimento totale nel settore di circa 1 miliardo di euro fino al 2020.



2016.....MENA OPPORTUNITÀ DI SISTEMA.....2019

ARABIA SAUDITA

Tassazione delle terre inutilizzate e aumento dell'offerta residenziale popolare



Gomma e plastica +3,9% (vasche da bagno, lavabi, docce, materiali da costruzione)
Apparecchi elettrici +3,6%

ARABIA SAUDITA, EMIRATI ARABI UNITI, QATAR

Forte dipendenza dall'estero per prodotti agricoli e alimentari



Altra agricoltura +6%
Alimentari e bevande +9%

EMIRATI ARABI UNITI

Costruzioni per Expo Dubai 2020 + venti milioni di visitatori annui previsti fino al 2020



Meccanica strumentale +9,6% (movimentazione terra)
Metalli +4,1%
Prodotti in legno +8,2% (arredamento per alberghi)
Gomma e plastica +8,4% (vasche da bagno, lavabi, docce, materiali da costruzione)

EGITTO

Potenziamento ed efficientamento rete elettrica



Apparecchi elettrici +3%

TURCHIA

Crescita della produzione di autoveicoli



Gomma e plastica +3,3

EUROPA EMERGENTE

ASPETTANDO IL RISVEGLIO RUSSO: POLONIA, REPUBBLICA Ceca E UNGHERIA



L'area si è confermata una delle principali mete per l'export italiano, con circa 54 miliardi di euro di beni esportati nella regione nel 2015. I valori sono rimasti elevati nonostante, nell'ultimo biennio, vi sia stata una marcata contrazione della domanda in uno dei due principali mercati nell'area, la Russia (a causa dell'introduzione delle sanzioni internazionali e della recessione in atto nel Paese). È rimasta positiva, invece, la dinamica delle nostre esportazioni in Polonia, mercato di primo piano per il Made in Italy e stabilmente in crescita da anni, grazie al forte aumento della domanda di mezzi di trasporto, apparecchi elettrici e prodotti della chimica.

Le vendite di beni italiani in Russia – circa il 2,4% del nostro export nel mondo – **hanno registrato un calo di oltre il 25% tra il 2014 e il 2015, pari a 3,5 miliardi di euro di minore export. La debolezza di Mosca produce i suoi effetti anche sui Paesi limitrofi, come Bielorussia e Ucraina**, con Kiev che continua a patire, a livello economico, anche la difficile situazione legata al conflitto coi separatisti filorussi. Le esportazioni italiane verso questi tre Paesi subiranno una contrazione anche nel 2016, con una flessione in media attesa del 5,2%. A soffrire maggiormente saranno i settori di punta dell'export italiano nell'area, quali la meccanica strumentale e i beni di consumo. Possibili segnali di ripresa sono previsti solo a partire dal 2017,

anno in cui ci si aspetta una crescita, seppure minima, delle esportazioni italiane verso la Russia (+0,1%); un dato passibile di revisione al rialzo nel caso di ritiro delle sanzioni verso Mosca.

La Polonia, con quasi 11 miliardi di euro (+5,2% nel 2015), rappresenta la prima destinazione italiana dell'area e manterrà la sua importanza anche nei prossimi anni (+4,1%, in media l'anno, tra il 2016 e il 2019). Gli investimenti, sia infrastrutturali che edili, traineranno in particolare la **domanda di mezzi e materiali per le costruzioni e quella per interni e arredamenti**, mentre l'appetibilità delle zone economiche speciali fungerà da calamita per nuove localizzazioni produttive e non. Tra gli elementi di incertezza che potrebbero influenzare negativamente la crescita di Varsavia c'è il recente cambio di governo e la sua impostazione autoritaria.

Altre due economie che, grazie agli investitori internazionali e alle riforme adottate negli ultimi anni, rappresenteranno nei prossimi anni sbocchi importanti per l'export italiano sono la Repubblica Ceca e l'Ungheria. Qui il nostro export crescerà, rispettivamente, del 5,3% e del 4,6%, in media, nel 2016-2019. Gli investimenti in infrastrutture nei due Paesi traineranno sia la domanda di macchinari (+6,5% e +4,1%, rispettivamente, nei quattro anni di previsione), sia quella di mezzi di trasporto (+7,4% e +7,2%).

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
POLONIA	73	73	4,3	4,1
ROMANIA	60	67	1,0	2,5
SLOVACCHIA	59	68	3,6	3,9
REP. Ceca	58	72	6,7	4,9
UNGHERIA	58	67	5,5	4,3
RUSSIA	55	60	-8,3	1,3
BIELORUSSIA	45	47	-4,7	2,1
CROAZIA	42	60	0,8	2,6
BULGARIA	41	58	0,2	3,2
UCRAINA	40	24	-9,4	-0,1

L'area si è confermata una delle principali mete per l'export italiano, con circa 54 miliardi di euro di beni esportati nella regione nel 2015



TIPS PER CHI ESPORTA

EUROPA EMERGENTE

Catene distributive

Il favorevole contesto regolamentare, contrariamente alle rigide normative vigenti nel resto dell'Europa, ha permesso alle grandi catene straniere di investire facilmente in **Polonia**, in particolare nella zona più occidentale, che presenta gradi di urbanizzazione e ricchezza più elevati. Sono moderatamente diffuse le forme di *franchising*.

In **Romania** i mercati all'aperto avevano un ruolo di rilievo in passato, ma negli ultimi quindici anni la struttura del sistema distributivo ha subito importanti cambiamenti, con una forte crescita della Grande Distribuzione Organizzata (Gdo). Il numero di supermercati, ipermercati, discount, centri commerciali e *shopping mall* è cresciuto negli ultimi anni in misura esponenziale e conta oggi più del 50% del mercato *retail* del Paese. I *cash and carry* sono presenti in modo capillare sia in Polonia che Romania e servono sia clientela business (dettaglianti, uffici, ristorazione) sia consumatori.



BIELORUSSIA

Nella *Free Zone* di Brest è presente un distretto industriale italiano dove le aziende godono di importanti incentivi fiscali, burocratici e doganali come l'esenzione dalla tassazione sui profitti per i primi cinque anni o la riduzione del 50% dell'Iva.



UNGHERIA

È il più importante Paese produttore di apparecchi elettronici in Europa centro-orientale (conta per il 26% della produzione regionale) grazie alla presenza di numerose multinazionali del settore.



Regolamentazione del commercio

In diversi Paesi della regione sono in vigore dazi sulle importazioni, mirati a proteggere le produzioni nazionali e favorire gli scambi commerciali tra i Paesi dell'area attraverso specifici accordi (ad esempio, un'unione doganale tra Russia, Bielorussia e Kazakistan). La **Russia** mantiene diversi dazi sui beni di importazione europea, spesso in contrasto con gli accordi internazionali sottoscritti (il Paese è membro del Wto dal 2012). In media, i beni importati dalla Ue sono soggetti a una tassazione di circa il 10%, con un picco per le carni di oltre il 30% e per le bevande sopra il 27%. Da segnalare in particolare che i macchinari – principale merce esportata dall'Italia nel Paese – hanno dazi ridotti, pari all'1,9%.

I tempi di sdoganamento in Russia risultano molto superiori rispetto a quelli medi dell'area (circa quattro volte di più alla dogana e il doppio dei tempi per la documentazione necessaria). Questo a causa della presenza di numerosi oneri documentali, in particolare certificati di sicurezza e di sdoganamento, e di ostacoli di varia natura, come burocrazia farraginosa e corruzione.



RUSSIA

La campagna di privatizzazioni prevista nel 2016 permetterà l'accesso agli investitori stranieri in settori strategici (oil & gas, minerario, infrastrutture).



Nel Paese sono presenti nuove Zone Economiche Speciali (Zelenograd, Lotos, Alabuga), caratterizzate da incentivi fiscali – come l'esenzione totale dalle tasse di proprietà, terreni e Iva – e da abolizioni sui dazi in entrata e uscita delle merci straniere.



POLONIA

Ci sono quattordici Zone Economiche Speciali alle quali si può accedere in appena quattro mesi.

Fino al 2020 sono previsti incentivi governativi per nuovi investimenti nei settori dell'*automotive*, elettronica, biotecnologia, trasformazione alimentare e It.





EUROPA EMERGENTE
2016.....**OPPORTUNITÀ**.....2019
DI SISTEMA

POLONIA

Il piano di sviluppo di edilizia agevolata per il 2016 ha un impatto positivo sulla domanda di prodotti per l'*housing*



Prodotti in legno +4,3%
Gomma e plastica +5,1%
(vasche da bagno, lavabi, docce, materiali da costruzione)

Il governo ha varato piani di sviluppo della rete dei trasporti (circa 225 milioni di euro) a cui si aggiungono circa 80 milioni di euro di fondi europei stanziati nel 2016-2020 destinati allo sviluppo della rete infrastrutturale



Meccanica strumentale +4,8%
(movimentazione terra e costruzioni)
Mezzi di trasporto +3%

UNGHERIA

L'*automotive* è un settore chiave e pesa il 20% delle esportazioni ungheresi



Gomma e plastica +5,4%
(gomme e interni)
Mezzi di trasporto +8,2%
(automotive e parti/accessori)

REPUBBLICA CECA

Nel periodo 2014-2020 conta su un'allocazione complessiva di 4,7 miliardi di euro per il *Programma Operativo Trasporti II* e 1,1 miliardi di euro per la costruzione di reti ferroviarie



Mezzi di trasporto +7,4%

EUROPA AVANZATA

VECCHIO CONTINENTE, NUOVE OPPORTUNITÀ



Le economie europee avanzate continuano ad assorbire da sole oltre la metà delle nostre esportazioni. La loro domanda di beni ha beneficiato di politiche monetarie espansive, riduzione dei costi di finanziamento e bassi prezzi delle *commodity*, energetiche e non. Nonostante questi segnali positivi, nell'area permangono alcune incognite, legate principalmente alla bassa inflazione e ai tassi di disoccupazione elevati. Gli investimenti risentono ancora di diverse incertezze, ma l'aumento della domanda interna (e costi inferiori sul fronte delle materie prime e dei finanziamenti) dovrebbe sostenere la ripresa e la crescita dell'import (+6% annuo tra il 2016 e il 2019).

Per il nostro export si prevede una crescita del 2,8% nel 2016, con un miglioramento nel triennio 2017-2019 (+3,5% in media). Le realtà più dinamiche saranno Regno Unito e Irlanda: Londra, in particolare, rappresenta il terzo approdo europeo del nostro export (22 miliardi di euro, +7,4% nel 2015). Il prezzo degli immobili oltremarina continuerà a salire, grazie a un'offerta tuttora inferiore alla domanda, e, nonostante i primi segnali di bolla immobiliare in

alcune zone della City⁴⁵, sarà favorito dai mutui a basso costo. Per l'Italia questa tendenza si rifletterà in una **dinamica positiva per i mobili, che presentano prospettive di crescita del 6,3% nel 2016-2019.**

Anche l'**automotive**, le cui vendite sono sostenute dal maggiore livello di reddito disponibile, offrirà margini di crescita alle nostre imprese della meccanica strumentale e dei mezzi di trasporto, rispettivamente del 6,7% e 7,3% medio tra il 2016 e il 2019. Altri importanti mercati di sbocco delle nostre merci, come **Spagna e Belgio**, saranno caratterizzati da tassi di crescita elevati, grazie al rafforzamento dell'economia del primo e al ruolo di *hub*, specialmente nella farmaceutica, del secondo. Per i nostri produttori di macchinari, la ripresa della produzione industriale in Spagna (in particolare: mezzi di trasporto, gomma e plastica, prodotti elettronici e chimica) comporterà già a partire dall'anno in corso un **aumento delle vendite di quasi il 6% annuo fino al 2019. Nei quattro anni di previsione, opportunità per il nostro export saranno inoltre offerte da Svezia** (+4,2% medio annuo), in particolare per i prodotti alimentari e tessili, **Paesi Bassi** (+3,4%) e **Francia** (+3,1%).

⁴⁵ Ubs, Ubs Global Real Estate Bubble Index, 2015.

Investment & Export OPPORTUNITY

Paese	Investment Opportunity Index	Export Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2016	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2017-2019
REGNO UNITO	78	73	7,6	5,5
SPAGNA	62	74	7,2	5,7
SVEZIA	59	69	2,8	4,2
GERMANIA	58	67	1,6	2,9
FRANCIA	58	67	0,7	3,1
IRLANDA	55	58	7,7	5,9
BELGIO	54	72	6,6	5,4
DANIMARCA	54	64	-0,4	2,6
PAESI BASSI	54	71	1,6	3,4
NORVEGIA	54	65	-0,8	1,6
AUSTRIA	53	60	0,4	2,6
FINLANDIA	53	56	0,1	1,8
SVIZZERA	52	61	3,9	4,2
PORTOGALLO	49	54	3,4	2,2
GRECIA	40	57	-0,9	2,1

Per il nostro export si prevede una crescita del 2,8% nel 2016, con un miglioramento nel triennio 2017-2019 (+3,5% in media)



2016.....EUROPA AVANZATA OPPORTUNITÀ DI SISTEMA.....2019

IRLANDA E SVEZIA

Maggiore attenzione all'alimentazione e crescita del reddito reale disponibile, rispettivamente, del 3,6% e del 2%



Alimentari e bevande
+4% e +5,2%

REGNO UNITO

Evoluzione settore immobiliare molto positiva, con investimenti reali privati in abitazioni previsti in crescita del 6,4% medio annuo fino al 2019



Prodotti in legno +6,3%

Andamento del mercato dell'*automotive* (+6,3% immatricolazioni nel 2015 e +22% di auto prodotte tra il 2015 e 2020)



Meccanica strumentale +6,7%
Mezzi di trasporto +7,3%

SPAGNA

Ripresa della produzione industriale (in particolare: mezzi di trasporto, gomma e plastica, prodotti elettronici e chimica)



Meccanica strumentale +5,9%
Mezzi di trasporto +10,2%
Altri investimenti +8,1%
Chimica +5,7%

APPENDICE

1. IL MODELLO DEL COMMERCIO ITALIANO (Itrade)

Il modello del commercio italiano (Itrade) è un modello bilaterale-settoriale che permette di esaminare gli andamenti e i fattori chiave che caratterizzano la performance delle esportazioni italiane. È basato sul modello macroeconomico globale (Gmm) di Oxford Economics (Oe). Il Gmm è un modello macroeconomico trimestrale che considera 47 Paesi, inclusa l'Italia. Nel modello, ogni economia ha un modulo specifico che comprende variabili dei prezzi, del reddito, della ricchezza, dei conti pubblici, dei mercati finanziari e del mercato del lavoro. Tali moduli riflettono la diversa interazione delle economie all'interno del sistema globale. Il modulo per l'Italia del Gmm è utilizzato da SACE come riferimento per il modello Itrade,

sostituendo la singola equazione delle esportazioni di beni con un insieme di equazioni che riguardano l'export di quattro principali raggruppamenti (agricoltura e altri alimentari, beni di consumo, beni intermedi e beni di investimento) verso ogni Paese. I dati sulle esportazioni italiane di beni sono di fonte Eurostat, disponibili per ogni mese a partire da gennaio 1995 e sono classificati in base al Sistema Armonizzato (Hs). Anche l'equazione per l'export di servizi viene sostituita per tenere conto degli scambi bilaterali. Alla base del modello c'è l'idea che le esportazioni italiane siano determinate dalla crescita della domanda da parte dei partner commerciali e dall'evoluzione dei prezzi relativi (ovvero da cambiamenti della competitività). Questo implica che, in assenza di variazioni di competitività o di fattori esogeni (come sanzioni commerciali e tariffe), le quote di mercato italiane dovrebbero rimanere stabili. Al fine di fornire un'analisi più dettagliata dei flussi di esportazioni di beni, i principali raggruppamenti sono suddivisi in settori. Ad esempio, la meccanica strumentale è una componente dei beni di investimento (Diagramma 1).

Diagramma 1: la struttura del modello*

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



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

- le esportazioni italiane sono modellate su base settoriale per 63 partner commerciali, 16 dei quali non inclusi nel Gmm
- gli andamenti settoriali con i partner commerciali più importanti influenzano le esportazioni italiane totali, le quali – a loro volta – impattano su Pil e altre variabili economiche
- la crescita della domanda nei Paesi di destinazione è l'elemento più importante che influisce sui risultati delle esportazioni italiane, specialmente nel breve periodo
- anche la competitività di prezzo rientra nelle determinanti dell'export e la sua evoluzione è influenzata dagli sviluppi dell'economia nazionale (salari, occupazione, altri fattori di costo) e dei Paesi partner.

2. DEFINIZIONE DELLA CLASSIFICAZIONE

In questo rapporto il settore della meccanica strumentale è classificato in base al Sistema Armonizzato (Hs) come segue:

- Macchinari "autonomi": 82, 8415-8427
- Macchinari "necessari": 8400-8414, 8480-8484, 8487
- Macchinari di uso specifico: 8428-8479, 8486
- Macchine utensili: 8456-8463
- Macchine per la lavorazione di materie plastiche e gomma: 844316, 8444, 8477, 848071, 848079
- Macchine tessili: 8444-8449, 845129, 845140, 845150, 845180, 847940
- Macchine per il confezionamento e l'imballaggio: 842220, 842230, 842240, 842290

3. EXPORT OPPORTUNITY INDEX

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

Variabile	Anno di riferimento	Fonte
Totale beni esportati dall'Italia nel Paese in valore	2015	Istat
Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il Paese nota 1	2012-2019	Istat e previsioni Oxford Economics
Concentrazione delle importazioni del Paese nota 2	2013	Nazioni Unite
Quota dell'Italia sull'import del Paese nota 3	Ultimo disponibile per il Paese	Un Comtrade

Note:

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

- fino al 2019 per le destinazioni di cui SACE dispone di previsioni (63 Paesi, inclusi nel Rapporto Export)
- fino al 2015 per i restanti Paesi.

2. La variabile in esame è il *Partner concentration of trade* (dato sull'import) delle Nazioni Unite.

3. Il punteggio per la quota dell'Italia sull'import del Paese dal mondo è calcolato dando maggiore rilevanza alle quote di mercato intermedie (comprese tra 2% e 4%), che indicano sia una buona presenza italiana, sia il potenziale per acquisire una quota maggiore.

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

4. INVESTMENT OPPORTUNITY INDEX

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

Variabile	Anno di riferimento	Fonte
Presenza italiana nel Paese	2013	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil nota 4	2007-2014	Unctad
Rischi politici SACE	2016	SACE
Ease of Doing Business nota 5	2016	Banca Mondiale
Prospettive economiche nota 6	2016-2019	Fmi
Bilateral Investment Treaties nota 7	—	Unctad

Inoltre si considerano due variabili in base alle quali si assegnano punteggi di penalizzazione:

Variabile	Anno di riferimento	Fonte
Financial Secrecy Index nota 8	2015	Tax Justice Network
Pil nominale nota 9	2015	Fmi

Note:

4. Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2007 e 2014).

5. Le variabili in esame sono:

- *Starting a business*
- *Dealing with construction permits*
- *Protecting minority investors*
- *Enforcing contracts*
- *Resolving insolvency*
- *Profit tax (% of profit).*

6. Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2016 e il 2019.

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

8. Al crescere del Financial Secrecy Score cresce la penalizzazione assegnata ai Paesi. La soglia minima, al di sotto della quale non c'è alcuna penalizzazione, è fissata a 65.

9. I Paesi con un Pil ridotto subiscono una lieve penalizzazione.

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



Art direction & graphic design:

Bellissimo / Luca Ballarini
bellissimo1998.com

Disclaimer

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

I dati e le informazioni storiche provengono da fonti ufficiali e attendibili e fanno riferimento a quanto disponibile alla data del 26 febbraio 2016.

Le previsioni dell'export sono frutto di elaborazioni basate su modelli statistico-econometrici esterni (Global Macroeconomic 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



IL MADE IN ITALY NON SI FERMA MAI



www.sace.it

