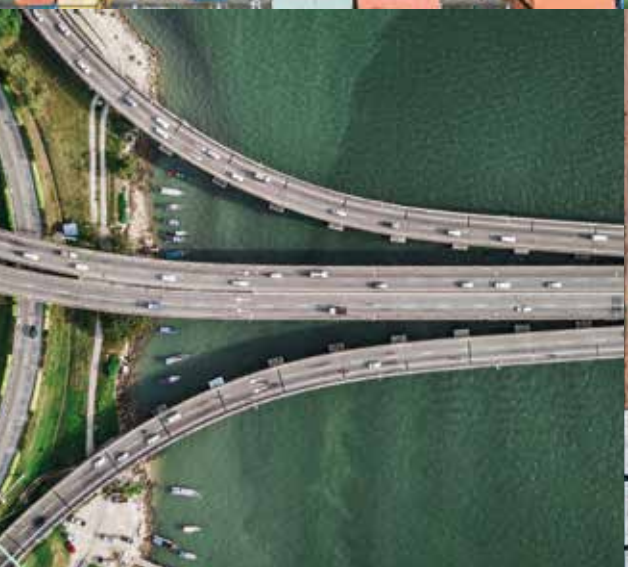
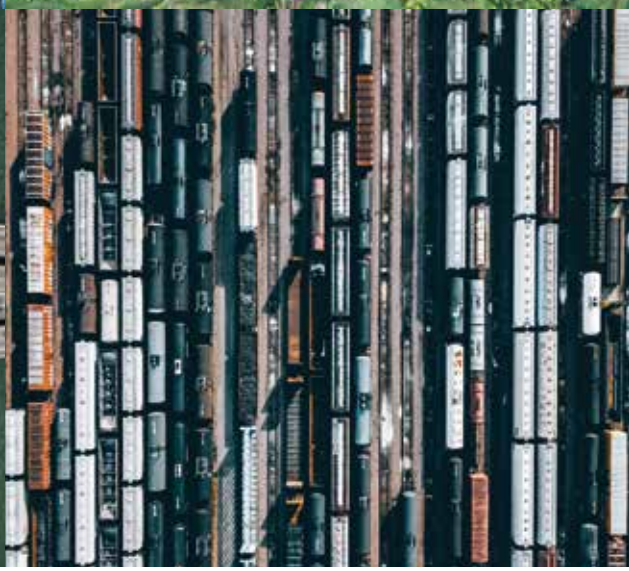
Rapporto Export 2019

Export Karma

Il futuro delle imprese italiane passa ancora per i mercati esteri

sace simest
gruppo cdp

Export Karma

Il futuro delle imprese italiane passa ancora per i mercati esteri

Il Rapporto Export 2019 è stato realizzato dall'Ufficio Studi SACE SIMEST con il contributo dei colleghi della Comunicazione.

Si ringraziano:

Oxford Economics per il lavoro sul modello di previsione, la collega Veronica Quinto per l'approfondimento sugli investimenti, Andrea Ferroni, Presidente e Ceo di Aeromeccanica Stranich, Giuseppe Merrino, *Finance and Controlling* Manager di Miscela d'Oro ed Eraldo Peccetti, Ceo di Colines per i preziosi contributi ai *case study* India, Emirati Arabi Uniti e Brasile.

Export Karma

Il futuro delle imprese italiane passa ancora per i mercati esteri

Con il Rapporto Export 2019, SACE SIMEST offre alle imprese italiane una bussola per la conoscenza dei mercati internazionali, suggerendo le destinazioni più interessanti per il Made in Italy, da approcciare, visto lo scenario incerto, con gli strumenti adeguati.

DA NON PERDERE:

3 mercati su cui puntare

Il Rapporto Export 2019 dedica un approfondimento a Brasile, Emirati Arabi Uniti e India, tre destinazioni per l'export italiano che nei prossimi anni rappresenteranno delle geografie chiave per le nostre imprese. Le schede sono arricchite da analisi settoriali, consigli pratici dedicati alle Pmi e testimonianze di aziende che hanno saputo cogliere le opportunità offerte da questi mercati.

Africa e Urbanizzazione

Due approfondimenti tematici per evidenziare come gli sviluppi socio-economici in Africa e l'aumento dell'urbanizzazione in questa regione, e in altre aree emergenti, possono tradursi in traini di crescita per le nostre imprese che cercano nuove opportunità sui mercati meno presidiati.

Indice

Premessa 8

Executive Summary 10

1. Un mondo complesso 16

1.1. *Up & down* dell'export italiano nel 2018 17

1.2. Un mix di fattori ha pesato (e pesa) sul commercio mondiale 25

Box 1 Competitività di prezzo (e non) 33

2. Quali scenari per l'export italiano 36

2.1. Export senza vertigini: 500 miliardi già nel 2020 37

2.2. E se i "pericoli" si materializzassero? Due scenari alternativi per l'export italiano 40

Box 2 *Urban chic*: come l'urbanizzazione fa da traino all'export italiano 44

3. La bussola del Made in Italy 52

3.1. La geografia dell'export 53

3.2. Paese che vai settore che trovi 58

3.3. Export a tutte le latitudini 65

3.4. Sogni d'Oriente per gli investitori e niente *siesta* per l'export 78

Box 3 Come attrarre gli investimenti: la nuova sfida dei Paesi emergenti 82

3.5. 20 priorità per il Made in Italy 90

Il mondo SACE SIMEST in un click! 94

4. Ricomincio da tre 96

4.1. Tre opportunità in tre continenti 97

Brasile: l'export italiano a ritmo di samba 100

Emirati Arabi Uniti: oltre Expo 2020, mille e una opportunità per le imprese italiane 108

India: il Made in Italy nella terra delle spezie e dei colori 116

Box 4 *This time for (Subsaharan) Africa* 124

Appendice 136

Premessa

Nella religione e nella filosofia indiana, il Karma indica il "destino" che l'uomo si crea mediante il suo operato, con il frutto delle sue azioni, e che influisce sulla rinascita nella vita successiva e sulle gioie e i dolori nel corso di essa. Senza voler eccedere nel collegamento tra un concetto così spirituale e le strategie di posizionamento sui mercati esteri delle nostre imprese, riteniamo che l'idea ben si presti a rappresentare la storia sottostante il nostro consueto esercizio annuale, giunto alla sua tredicesima edizione, di previsione delle esportazioni italiane: Export Karma, quindi. Tra l'altro, come più volte già evidenziato nel recente passato, l'India è un mercato ormai prioritario per le esportazioni italiane e lo sarà ancora di più negli anni a venire.

Infatti, pur se è innegabile che le nostre vendite all'estero abbiano beneficiato, specie negli ultimi anni, di una congiuntura globale favorevole, il buon andamento dell'export è stato soprattutto il frutto di un modo di fare impresa (riorganizzandosi, innovando, puntando sulla qualità dei prodotti, esplorando nuove mete). I risultati dei prossimi anni saranno dunque anche il riflesso di imprese esportatrici italiane, che rappresentano il nucleo delle migliori aziende del Paese, che fanno bene il loro operato e che sanno tenere testa alla concorrenza internazionale, non di rado superandola.
In sostanza saremo noi artefici del nostro "destino". E non si tratta di una retorica consolatrice, anzi i numeri supportano in modo abbastanza evidente tali peculiarità.

È proprio questa la strada che, crediamo, si debba continuare a percorrere e che potrà compensare, quantomeno parzialmente, gli impatti negativi provenienti da un contesto globale denso di incognite: le tensioni protezionistiche, il rallentamento della Cina, dell'Eurozona e degli Stati Uniti, la questione Brexit ancora irrisolta e le difficoltà di alcune economie emergenti.

Ma se alcuni di questi rischi dovessero veramente materializzarsi o intensificarsi? Niente panico, non sarebbe la prima volta. L'export ha già fronteggiato fasi complesse, ben peggiori, e le ha superate. Così è stato dopo il crollo delle vendite innescato dagli effetti della crisi finanziaria globale. Dopo la tempesta, l'export è ritornato a crescere recuperando il terreno perso. Il percorso non è stato ovviamente semplice né vogliamo sottovalutare le criticità che caratterizzeranno il nostro orizzonte di previsione e che richiederanno anche una certa cautela. Questa cautela non deve però trasformarsi in un'attesa; al contrario è proprio in questi momenti che bisogna perseverare, con le dovute accortezze specie nella gestione dei rischi.

Le nostre previsioni confermano che le performance dell'export italiano continueranno a essere positive, a testimonianza della capacità delle nostre imprese di far fronte agli shock esterni. Non si può tuttavia trascurare il fatto che c'è ancora un potenziale da esprimere. Si consideri anche a titolo di esempio la Cina, dove la nostra quota di mercato è pari all'1,1%. Pur con prospettive di export verso il Paese molto favorevoli, come da nostre previsioni, non è affatto scontato che si possa conseguire un aumento apprezzabile di tale quota nei prossimi anni. Affinché questo si realizzi, le nostre imprese non dovranno soltanto sfruttare il potenziale derivante dalla crescita della domanda cinese, ma dovranno farlo meglio degli altri, meglio dei principali competitor esteri. In sostanza, conseguire i risultati (già piuttosto positivi) della nostra previsione, potrebbe non essere abbastanza rispetto a quanto si potrebbe effettivamente fare nel Paese.
Per arrivare a un passo di crescita più sostenuto, e quindi per cogliere a pieno le potenzialità sopra citate, ci sono leve importanti da utilizzare, a livello sia di Sistema sia di impresa. Tra queste, come anche emerso da un'analisi che abbiamo condotto nel Rapporto di previsione dello scorso anno, ci sono le infrastrutture, materiali e non. Al di là delle stime puntuali sul maggiore export che potrebbe derivarne, è indubbio che gli investimenti non solo sulla quantità ma anche sulla qualità di tali asset, avrebbero impatti significativi sulla competitività delle merci e dei servizi italiani.
Servono poi strategie coordinate e incisive per il supporto delle imprese sui mercati esteri.
Importanti sforzi sono stati messi in atto nel corso degli ultimi anni, anche grazie ai lavori della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione e alla costituzione del Polo SACE SIMEST, che stanno producendo risultati. Occorre valorizzare ulteriormente queste iniziative, soprattutto in termini di interventi mirati nelle geografie di punta.
C'è infine il tema, non nuovo, delle dimensioni aziendali. Un consolidamento delle imprese consentirebbe il superamento dei ben noti vincoli ai processi di internazionalizzazione delle imprese. A ciò si aggiunge la necessità di perseverare con il supporto alle Pmi al fine di favorirne l'accesso ai mercati internazionali o, se già presenti, di rendere più ricorrenti le loro transazioni con l'estero.
SACE SIMEST gioca e vuole continuare a giocare un ruolo importante in questa partita.
Se tutti questi interventi saranno attivati, il potenziale sarà quindi realizzato. E se sapremo dare il massimo in questa direzione, la vita successiva sarà anche migliore.
E allora Export Karma.

Alessandro Terzulli
Chief Economist SACE

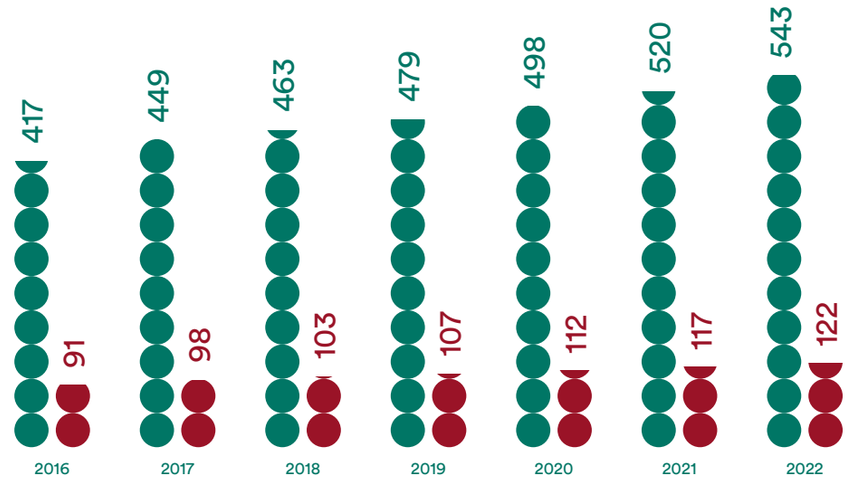
Executive Summary

I colori italiani avanzano, non senza difficoltà, tra le nubi dei mercati internazionali

Sempre più Made in Italy nel mondo, per il decimo anno consecutivo: è dal 2010 infatti che l'export italiano chiude in positivo e anche per il 2019 le previsioni indicano un incremento del valore delle nostre vendite di beni all'estero, pari al 3,4%, in linea con il +3,1% dell'anno precedente. Si tratta di un ritmo da non minimizzare, per due ragioni: se si escludono l'*exploit* del 2017 e il rimbalzo post-crisi finanziaria (2010-2011), occorre tornare indietro al 2007 per annotare un tasso superiore al 4%. Inoltre, queste performance sono raggiunte in un contesto di minore dinamismo del commercio internazionale (+4,8% in volume nel 2018 rispetto al +6,5% del 2017), frenato da tensioni tra Stati Uniti e Cina, rallentamento delle economie avanzate e calo della fiducia tra gli operatori.

Sebbene nel 2019 i volumi degli scambi commerciali resteranno ancora deboli (+2,5% rispetto al 2018), il loro rafforzamento atteso già dal 2020 (+3,6, in media annua, nel 2020-2022) supporterà le nostre esportazioni che, grazie anche a un relativo miglioramento della competitività di prezzo (e non), avanzeranno a un passo del 4,3%, in media, nei prossimi tre anni, consentendo di avvicinare quota 500 miliardi di euro già nel 2020. Note positive anche per le esportazioni di servizi, che nel 2018, per la prima volta, hanno superato il valore di 100 miliardi di euro e cresceranno a un tasso lievemente più sostenuto rispetto all'export di beni (+3,7% nell'anno in corso e +4,6%, in media, nel periodo 2020-2022; Figura 1).

Figura 1 Esportazioni italiane di beni e servizi in valore (miliardi di euro)



Variazioni % rispetto all'anno precedente

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BENI	1,2%	7,6%	3,1%	3,4%	4,0%	4,5%	4,4%
SERVIZI	2,7%	8,3%	5,0%	3,7%	4,6%	4,7%	4,5%

● Export di beni ● Export di servizi

Fonte: Istat, Ocse, SACE SIMEST

Buone notizie per le imprese che cercano nuove opportunità sui mercati internazionali, nonostante la cautela sia d'obbligo, e anche per l'Italia, se si tiene conto che, dal 2010 al 2018, l'export ha rappresentato l'unico contributo positivo alla crescita dell'economia italiana nel suo complesso, riuscendo a compensare e superare, con i suoi sette punti percentuali, il calo registrato dalle altre componenti del Pil nazionale.

La striscia positiva degli ultimi anni ha gettato le basi per una crescita duratura del nostro export; tuttavia essa non è di per sé garanzia di successo anche per il futuro. L'esperienza del 2018 insegna infatti, se ancora ce ne fosse bisogno, che le previsioni possono essere disattese in un clima di elevata incertezza, uno dei fattori più critici nel fare impresa, come è stato e continua a essere evidente con le fasi alterne nei rapporti commerciali tra Stati Uniti e Cina o con il difficoltoso processo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea.

Cosa accadrebbe ad esempio se questo clima di incertezza si traducesse in un rallentamento ancor più significativo della domanda estera dei nostri beni? In un contesto di *escalation* protezionistica da parte di Washington, abbiamo ipotizzato un primo scenario alternativo incentrato su un marcato rallentamento della Cina e, collegato ad esso, delle principali economie emergenti: la crescita dell'export si fermerebbe al 2,6% nel 2019 e al 2,3%, in media annua, nel 2020-2022 (Tabella 1). In un secondo scenario alternativo, questi valori si attesterebbero al 2,7% nel 2019 (e al 3,2%, in media, nel prossimo triennio) nell'ipotesi di una Brexit "disordinata" e di una conseguente minore domanda di beni Made in Italy da parte delle economie avanzate che ne subirebbero gli effetti (*in primis* quelle dell'Europa Occidentale).

Tabella 1 Effetti della "guerra commerciale" e del rallentamento cinese sull'export italiano di beni verso Paesi selezionati

	Export italiano di beni verso il Paese (€ mld)	Peso sull'export italiano (%)	Export italiano di beni nello scenario base (var. %)		Export italiano di beni nello scenario alternativo (var. %)	
	2018	2018	2019	2020	2019	2020
Totale beni verso il mondo			3,4	4,0	2,6	2,3
Stati Uniti	42,4	9,2	4,9	3,5	3,9	2,0
Cina	13,2	2,8	6,0	7,5	3,0	3,7
Turchia	8,8	1,9	-6,0	1,1	-6,8	-0,9
Russia	7,6	1,6	6,1	6,2	4,5	3,4
Giappone	6,5	1,4	3,9	4,0	3,0	2,4
Corea del Sud	4,6	1,0	5,7	6,0	4,0	3,4
India	4,0	0,9	7,9	7,2	6,9	5,3
Brasile	3,9	0,8	3,9	4,8	3,5	3,3
Sudafrica	2,0	0,4	5,2	4,4	3,7	3,0
Indonesia	1,2	0,3	5,6	5,3	4,1	2,4
Malaysia	1,2	0,3	4,3	5,5	3,4	4,1

Fonte: SACE SIMEST

In presenza di tali, e numerosi, rischi al ribasso, ampliare e diversificare i mercati di riferimento continua a rappresentare la strategia vincente per le imprese. Se poco più della metà delle nostre esportazioni, dirette verso i mercati vicini dell'Europa avanzata, è attesa registrare una crescita superiore al 3%, "guardare oltre" continuerà a pagare.

I piani di internazionalizzazione potranno infatti approfittare della dinamica positiva nelle principali economie dell'Asia-Pacifico e del Nord America (come Cina, Corea del Sud, India, Vietnam e, naturalmente, Stati Uniti) senza sottostimare le potenzialità di Polonia, Repubblica Ceca, Bulgaria e Russia nell'Europa emergente e CSI. La domanda dei beni Made in Italy riprenderà a crescere anche in America Latina (in particolare in Messico, Brasile e Cile), mentre nell'area del Medio Oriente e Nord Africa i rialzi attesi delle vendite in Egitto, Marocco, Tunisia, Qatar ed Emirati Arabi Uniti compenseranno i cali previsti in mercati strategici come Turchia e Algeria. L'export verso l'Africa Subsahariana continuerà a registrare una performance particolarmente vivace, sia verso i principali mercati di Sudafrica, Nigeria, Angola e Kenya, sia verso le altre economie emergenti dell'area, come Tanzania, Senegal e Ghana.

Se questo è il quadro variegato delle geografie, uno sguardo ai settori del nostro export evidenzia una dinamica piuttosto omogenea tra i diversi raggruppamenti, a differenza di quanto osservato nel 2018. Le esportazioni dei prodotti dell'*agrifood* italiano, in particolare, sono previste in aumento del 3,8% nell'anno in corso, il ritmo più elevato tra i quattro raggruppamenti, mentre a registrare la crescita più moderata (+3,1% nel 2019) saranno i beni di investimento, che soffrono l'incertezza globale e le difficoltà del settore *automotive*. Il rallentamento della domanda mondiale non dovrebbe invece avere ripercussioni sui beni di consumo Made in Italy (+3,4%), in particolare su abbigliamento e arredamento, così come gli intermedi (+3,6%) che, seppur in decelerazione rispetto al 2018, contribuiranno alla dinamica positiva delle nostre esportazioni, grazie soprattutto alla farmaceutica (inclusa nel settore chimico).

In maniera trasversale a tutti i settori, le imprese italiane potranno inoltre approfittare delle opportunità che si apriranno grazie al progressivo aumento dei tassi di urbanizzazione atteso nei prossimi anni, un trend che non si arresterà nel medio termine: 6,7 miliardi di persone vivranno infatti nei centri urbani entro il 2050, con una popolazione insediata in città e aree metropolitane in rapida espansione soprattutto nei Paesi emergenti (66% nel 2050 rispetto al 52% attuale), in particolare in Asia e Africa. Le esigenze di uno sviluppo urbano sostenibile e di consumatori con un reddito pro capite mediamente più elevato si tradurranno in ulteriori traini di crescita e di diversificazione della domanda di import di questi Paesi, con impatti positivi per le nostre imprese che vendono macchinari, apparecchi elettrici, metalli, prodotti chimici e farmaceutici, alimentari e bevande, tessile e abbigliamento (Tabella 2).

Tabella 2 Urbanizzazione e import in Asia e Africa 2019-2029

	POPOLAZIONE URBANA 2018 (MILIONI DI PERSONE)	CAGR IMPORT DI BENI 2019-2029*	PRINCIPALI SETTORI DI IMPORT	PREVISIONI CRESCITA EXPORT ITALIANO DI BENI 2019
MONDO	**4.220**	**3,6%**		
ASIA	**2.266**	**3,8%**		
ASIA ORIENTALE	**1.040**			
Cina	837	3,5%	Apparecchi elettrici, chimica e farmaceutica, metalli	6,0%
Indonesia	148	4,1%	Chimica e farmaceutica, metalli, macchinari	5,6%
Filippine	50	4,3%	Apparecchi elettrici, metalli, chimica e farmaceutica	4,9%
Vietnam	35	5,6%	Metalli, chimica e farmaceutica, tessile e abbigliamento	7,7%
ASIA MERIDIONALE	**676**			
India	461	4,9%	Chimica e farmaceutica, metalli, apparecchi elettrici	7,9%
AFRICA	**548**	**7,3%**		
AFRICA OCCIDENTALE	**177**			
Nigeria	99	8,3%	Chimica e farmaceutica, raffinati, alimentari e bevande	6,4%
Ghana	17	6,4%	Alimentari e bevande, raffinati, gomma e plastica	6,1%
Senegal	8	7,6%	Raffinati, chimica e farmaceutica, alimentari e bevande	8,3%
AFRICA ORIENTALE	**121**			
Etiopia	22	9,3%	Raffinati, mezzi di trasporto, metalli	n.d.
Tanzania	20	10,4%	Chimica e farmaceutica, gomma e plastica, metalli	9,5%
Kenya	14	8,7%	Raffinati, macchinari, metalli	6,6%

*CAGR: tasso di crescita medio annuo. Stimato a partire dal tasso di urbanizzazione medio previsto.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Eiu, Ihs, Nazioni Unite, UN Comtrade

Le venti "geografie prioritarie", identificate da SACE SIMEST già nelle scorse edizioni del Rapporto Export, si confermano mete strategiche, verso le quali le esportazioni italiane avranno margini per aumentare del 4,8% medio annuo tra il 2019 e il 2022. Tra queste, un interesse particolare va rivolto a Brasile, Emirati Arabi Uniti e India, economie emblematiche di tre differenti continenti, con le proprie peculiarità distintive ma accomunate da prospettive di crescita particolarmente positive per le nostre esportazioni, quantificabili in 2,5 miliardi di euro aggiuntivi nei prossimi quattro anni rispetto ai 12,4 del 2018.

Per tale ragione abbiamo approfondito alcuni aspetti salienti di queste tre economie, evidenziandone i principali settori di opportunità e delineando nel contempo alcuni aspetti pratici sul contesto operativo, dagli incentivi pubblici per le imprese alla regolamentazione di accesso per i capitali stranieri, dai vantaggi nelle zone franche alla *business etiquette*, con un'attenzione particolare al mondo delle Pmi.

Un discorso a parte merita infine l'Africa Subsahariana: sebbene la penetrazione delle imprese italiane sia ancora ridotta se comparata a quella in altre aree, la maggior parte dei 49 Paesi che compongono questa regione offre interessanti opportunità, non ancora espresse pienamente. La meccanizzazione dei processi produttivi, l'ammodernamento delle infrastrutture idriche, energetiche e dei trasporti, insieme all'adozione di riforme per migliorare il *business environment* rappresentano dei "lavori in corso" in queste economie che aprono ampi spazi, sia per i nostri macchinari impiegati nell'agricoltura e nella trasformazione alimentare, sia per i beni collegati allo sviluppo delle infrastrutture e costruzioni. In quest'area in evoluzione permanente, le imprese italiane riusciranno a cogliere le opportunità soltanto se munite di una preparazione adeguata, evitando errori e falsi miti diffusi tra chi opera in maniera opportunistica nel subcontinente. Perché la conoscenza rimane un primo, ma fondamentale, passo nel processo di crescita sui mercati internazionali, soprattutto in quelli meno battuti.

CAPITOLO 1

Un mondo complesso

1.1 *Up & down* dell'export italiano nel 2018

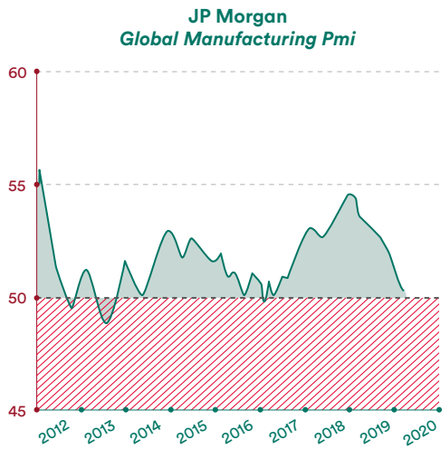
Un anno movimentato

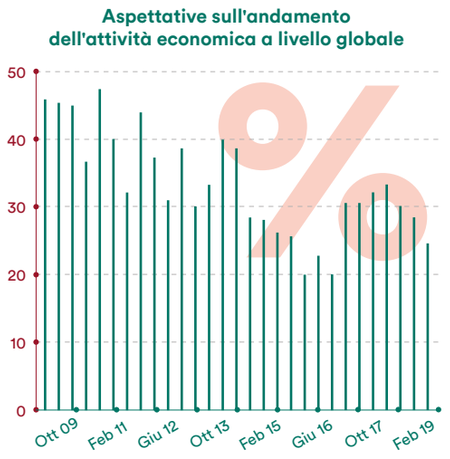
Dopo la straordinaria performance del 2017 (+7,6%), **il 2018 si è chiuso con un aumento del valore dell'export italiano del 3,1%[1] e un totale di 463 miliardi di euro di beni venduti.** Si tratta del **nono anno di crescita consecutivo** per le nostre esportazioni[2]. Sul rallentamento del 2018 ha pesato il **minore dinamismo del commercio internazionale**[3] (cfr. par. 1.2), la cui decelerazione annovera tra le cause principali le tensioni commerciali, specie quelle tra Stati Uniti e Cina, che hanno caratterizzato l'intero anno.

1. A un ritmo analogo è cresciuto il valore delle esportazioni dei principali *peer*: Germania (3%), Spagna (3,2%) e Francia (4%), tutti tassi inferiori all'aumento dell'export mondiale nel 2018 (5,4%, in valore). La totalità o quasi della crescita in Spagna e Italia è stata determinata da un "effetto prezzo" (espresso dai valori medi unitari; +3,4% per l'Italia), mentre i volumi esportati sono rimasti pressoché invariati (-0,3% per l'Italia); Istat.
2. Includendo anche il tasso di crescita pressoché stazionario del 2013. Considerando un arco temporale più ampio, si osserva che nel periodo 2010-2018 l'export italiano è aumentato a un tasso di crescita medio annuo del 5,3%; +2,9%, invece, nel periodo 2013-2018.
3. Specie nell'ultimo trimestre dell'anno, quando l'incremento è stato pari al 2,7%, in volume, rispetto all'analogo periodo del 2017 (Oxford Economics).

Nonostante l'Ue, e quindi anche l'Italia, siano state colpite soltanto marginalmente dai dazi introdotti dall'amministrazione americana[4], **il deterioramento generalizzato della fiducia degli operatori ha inevitabilmente inciso sull'andamento degli scambi** e, di conseguenza, sul nostro export (Fig. 1).

Fig. 1 Indici di fiducia degli operatori del mercato





Indice > 50: miglioramento rispetto al mese precedente
Indice = 50: nessun cambiamento rispetto al mese precedente
Indice < 50: peggioramento rispetto al mese precedente

Rilevazione aprile 2019

Nota: Il *Purchasing Managers' Index* è un indice della direzione prevalente delle tendenze economiche (in espansione, in stallo o in contrazione) nei settori manifatturiero e dei servizi. È basato su un'indagine mensile dei responsabili della *supply chain*, sia a monte che a valle, in 19 settori.

Rilevazione marzo 2019

Nota: differenza tra la percentuale delle imprese che prevedono un'accelerazione dell'attività economica nei prossimi 12 mesi e la percentuale di quelle che si aspettano una decelerazione.

Fonte: JP Morgan, Ihs Markit, Ism, Ifpsm

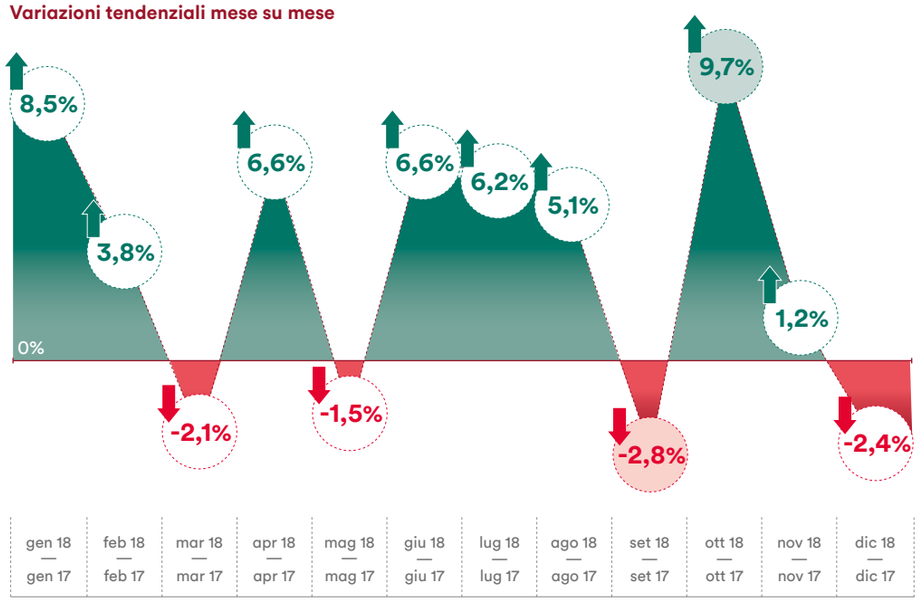
Che il 2018 sia stato un anno carico d'incertezza è evidente anche dai **continui *"up & down"* delle nostre esportazioni** nel corso dei mesi[5]. La dinamica riflette in buona parte quella del commercio mondiale di beni, a sua volta irregolare, e caratterizzata da due contrazioni, una a febbraio-marzo e l'altra, di maggiore intensità, a novembre e dicembre[6]. In questi stessi mesi si è assistito a una flessione delle esportazioni italiane (Fig. 2).

4. I settori coinvolti dalle misure protezionistiche, quali acciaio e alluminio, rappresentano una porzione limitata dell'export italiano (ad esempio, la quota delle vendite di tali prodotti verso gli Stati Uniti è inferiore al 3% del nostro export totale nel Paese). Di più difficile quantificazione è invece l'impatto indiretto legato, ad esempio, alle esportazioni italiane di acciaio e alluminio verso la Germania, primo esportatore europeo di prodotti in metallo verso gli Stati Uniti (Istat).
5. Le variazioni tendenziali mensili mostrano una dinamica altalenante più marcata rispetto agli ultimi anni.
6. Analisi su dati mensili Centraal Planbureau.

Le vendite hanno tenuto fino ad agosto, quando l'incremento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (gennaio-agosto) aveva sfiorato il 4%, ma l'andamento è andato progressivamente indebolendosi negli ultimi mesi, quando **la crescita globale, e anche quella dei principali Paesi dell'Ue, ha iniziato ad attenuarsi.**

Fig. 2 Andamento dell'export italiano di beni nel 2018

Variazioni tendenziali mese su mese



Variazioni tendenziali cumulate

gen 18 / gen 17	8,5%
gen-feb 18 / gen-feb 17	6,0%
gen-mar 18 / gen-mar 17	2,9%
gen-apr 18 / gen-apr 17	3,8%
gen-mag 18 / gen-mag 17	2,6%
gen-giu 18 / gen-giu 17	3,3%

gen-lug 18 / gen-lug 17	3,7%
gen-ago 18 / gen-ago 17	3,9%
gen-set 18 / gen-set 17	3,1%
gen-ott 18 / gen-ott 17	3,8%
gen-nov 18 / gen-nov 17	3,6%
gen-dic 18 / gen-dic 17	3,1%

MAX MIN

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Istat

Un *"up & down"* che si è registrato anche a livello di aree[7]: *up* nell'Unione Europea (che, nonostante il rallentamento di fine anno, ha trainato le vendite Made in Italy nel 2018; **+4,1%** rispetto all'anno precedente); *"down"* (termine messo tra virgolette, considerando che l'andamento è stato comunque positivo e pari al **+1,7%**), nei Paesi al di là dei confini del mercato unico.

Sono stati in particolare i Paesi dell'Europa Emergente (cfr. par. 3.3), quali **Polonia (+6%)** e **Repubblica Ceca (+7%)**, a registrare gli incrementi più significativi, a testimonianza del trend positivo delle due economie cresciute nel 2018, rispettivamente, del 5,1% e del 3%. Nella prima si rileva, in particolare, un aumento consistente delle vendite di prodotti italiani nei settori dei mezzi di trasporto e della farmaceutica; quest'ultimo settore ha trainato anche l'export verso Praga, insieme ai comparti dell'elettronica e della metallurgia. L'andamento è stato più moderato (ma pur sempre positivo) nei mercati dell'Europa Avanzata, quali **Francia (+4,5%)**, **Germania (+3,7%)** e **Spagna (+3,2%)**. La dinamica è stata ancora più debole nel **Regno Unito (+1,1%)**, dove l'incertezza generata dalla Brexit ha pesato sulle aspettative di domanda degli operatori economici del Paese.

Se nel 2017 i mercati extra-Ue avevano sostenuto l'export italiano, il 2018 è stato un anno particolarmente debole. Le performance tuttavia sono state piuttosto eterogenee tra le varie aree.

AREE E PAESI

In crescita grazie all'Ue... ma non solo

UNIONE EUROPEA

+4,1%

MERCATI EXTRA-UE

+1,7%

Sul binario più veloce

Nord America: le vendite verso gli **Stati Uniti** sono aumentate del **5%**, un dato comunque rilevante, soprattutto considerando il **+9,6%** registrato nel **2017**. Con questo risultato, l'export verso Washington ha raggiunto i **42,4 miliardi di euro** nel **2018**, un valore più che doppio rispetto a quello del 2010. La nostra quota di mercato nel Paese è rimasta pressoché stabile nel confronto con l'anno precedente, pari circa al 2,2%. A ritmi simili è avanzato anche l'export verso il Canada (+4,8%) che per la prima volta ha sfondato il muro dei 4 miliardi di euro.

7. Al contrario di quanto osservato nel 2017, quando la crescita dell'export nei Paesi Ue ed extra-Ue era stata piuttosto omogenea e pari, rispettivamente, al 7,2% e all'8,2%.

Africa Subsahariana: le esportazioni verso l'area sono avanzate significativamente (**+7,2%**), sostenute dall'evoluzione favorevole in diversi dei principali mercati di sbocco: **Sudafrica**, **Nigeria**, **Senegal** e **Kenya**. In quest'ultima geografia, l'incremento è derivato, principalmente, dalla vendita di aeromobili e di beni della meccanica strumentale (specie di quelli per il *packaging*). In Senegal e Sudafrica, il settore che ha trainato maggiormente le nostre vendite è invece stato l'estrattivo. L'export verso il mercato nigeriano, infine, è stato sostenuto da diversi comparti: meccanica strumentale, apparecchi elettrici e metalli.

Comunità degli Stati Indipendenti (CSI): fatta eccezione per il calo delle vendite Made in Italy verso la **Russia** e il **Turkmenistan**, tutti gli altri Paesi dell'area hanno incrementato la propria domanda di beni italiani nel 2018. Complessivamente, le nostre esportazioni verso l'area hanno registrato un aumento del **4,6%**, con ottime performance in **Ucraina** (**+18,2%**, per un totale di 1,6 miliardi di euro di beni venduti), **Kazakistan** (**+72,8%**, per 1,1 miliardi) e **Uzbekistan** (**+89,6%**, per 321 milioni). In Russia (**-4,5%** nel 2018, per un totale di 7,6 miliardi di euro di beni esportati, una somma ben inferiore rispetto ai 10,8 del 2013), l'innesto di politiche di sostituzione delle importazioni, la maggiore concorrenza asiatica sui beni di consumo (principalmente sul settore tessile) e, in più larga parte, il rallentamento degli investimenti e il consolidamento fiscale, hanno inciso sulla domanda di macchinari e altri beni durevoli[8].

Chi meglio, chi peggio

Asia-Pacifico: l'export verso il continente ha registrato un aumento dell'**1,1%**, con una performance ottima in **India (+11%)** e relativamente moderata nei **Paesi Asean (+1,1%)**. Il segno meno in **Cina (-2,4%)** è dipeso principalmente dall'effetto base generato dalla dinamica dell'export nel comparto *automotive*. Quest'ultimo era infatti cresciuto di circa il 100% nel 2017, anche agevolato dagli accordi siglati da Alfa Romeo con Alibaba che avevano consentito alla casa automobilistica italiana di avere uno *store* dedicato su TMall (piattaforma di vendite online della multinazionale cinese)[9].
La performance dell'*automotive* ha annullato i buoni risultati registrati in molti altri settori, quali chimico-farmaceutico, tessile e abbigliamento, elettronica e arredamento. Anche la contrazione in **Giappone (-1,1%)** annovera tra le principali cause il calo delle vendite di autoveicoli, oltre a una marcata riduzione nell'export del settore del tabacco (-40%).

8. Le sanzioni che continuano a colpire Mosca e le aspettative circa l'introduzione di ulteriori di queste hanno contribuito ad aumentare la percezione di incertezza e a deprimere gli scambi. Altro fattore che ha potuto incidere è stato il deprezzamento della valuta russa: il cambio medio nel 2018 è stato pari a circa 74 rubli per euro a fronte dei 65,9 del 2017.
9. Un episodio significativo è rappresentato dal *sold out* di 350 esemplari di Alfa Romeo Giulia vendute in 33 secondi nel marzo del 2017.

America Latina: le vendite di beni italiani nell'area sono cresciute soltanto dello **0,2%**; principalmente a causa dei dati negativi nei **Paesi del Mercosur** (**-1,9%** – escludendo il Venezuela attualmente sospeso dall'accordo –), specie dell'**Argentina (-14,3%)**, colpita da turbolenze finanziarie e valutarie che hanno riguardato anche altri mercati emergenti con fondamentali più deboli. In **Brasile**, dopo l'*exploit* del 2017 (+18,6%, dovuto però al fisiologico rimbalzo a seguito di un triennio di flessione), le nostre esportazioni hanno continuato ad avanzare, ma a ritmi più lenti (**+2,2%**): questo è coerente con la moderata fase di ripresa del Paese. Altrettanto modesta è stata la performance registrata nel primo mercato di destinazione in America Latina, il **Messico, (+1,4%)**, dove ha pesato la riduzione delle vendite dei beni della meccanica strumentale: tale dinamica non sorprende in considerazione della scarsa dinamicità degli investimenti (pubblici e privati) osservata nel Paese nel 2018.

In caduta libera, con alcune eccezioni

Medio Oriente e Nord Africa: le tensioni geopolitiche nell'area e i prezzi delle *commodity*, ancora a livelli inferiori rispetto al passato, hanno continuato a incidere negativamente sulla crescita dei Paesi della regione, e di conseguenza sul nostro export, che ha subito un calo pari al **7,4%** nel **2018**. Due dei principali esportatori di petrolio dell'area, **Arabia Saudita** ed **Emirati Arabi Uniti**, accoglievano oltre 11 miliardi di euro di prodotti Made in Italy nel 2015; nel 2018 invece, il totale esportato dalle nostre imprese nelle due geografie è stato inferiore agli 8 miliardi.

È diminuito anche l'export italiano verso l'**Egitto (-7,8%)**, nonostante il Pil del Paese sia cresciuto a un ritmo superiore al 5% lo scorso anno: l'elevata inflazione (superiore al 20% nel 2018), verosimilmente, ha inciso sul potere di acquisto di famiglie e imprese egiziane e, di conseguenza, sulla performance del nostro export nel Paese.
La riduzione delle vendite in **Turchia** è stata ancor più marcata (**-13,1%**) a causa di una dinamica simile a quella dell'Argentina.

Tra le poche eccezioni nell'area, vi sono: il **Qatar (+17,3%)**, dove tuttavia le nostre esportazioni sono ancora inferiori di circa un terzo rispetto al picco del 2007; il **Marocco (+7,6%)**, una geografia con una situazione economica e politica stabile, in controtendenza rispetto a diversi altri Paesi dell'area, in cui il nostro export è quasi raddoppiato rispetto al 2005; la **Tunisia (+8,7%)**, dove oltre al contributo decisivo del primo settore di esportazione (prodotti raffinati, circa **+50%**), sono aumentate le vendite anche di altri comparti, quali la meccanica strumentale e gli apparecchi elettrici.

Dal punto di vista dei settori, il raggruppamento dei **beni intermedi**, come atteso, ha trainato l'export italiano nel 2018 (cfr. par. 3.2). Tre settori ricompresi nell'aggregato infatti, sono nella lista dei cinque *best performer*: **estrattivo**, **metalli** e **chimica** (che include la **farmaceutica**). Il principale settore di esportazione italiano invece, la **meccanica strumentale**, ha continuato ad avanzare, ma a un ritmo più moderato (**2,2%**). Inferiori alle attese, infine, i **mezzi di trasporto**, che le prospettive mostravano in rallentamento nel 2018, e che hanno invece chiuso in modo peggiore, con una lieve contrazione.

SETTORI

Tre intermedi nella *top five*

Del *food* Made in Italy non si è mai sazi

I settori che hanno registrato i maggiori incrementi delle vendite all'estero nel 2018, sono stati: **estrattiva, apparecchi elettrici, metalli, chimica e alimentari e bevande.**
Quest'ultimo comparto è in crescita ininterrottamente dal 2010 (a un tasso medio annuo del **6,4%**). Si tratta di segmenti che nel complesso hanno generato oltre **162 miliardi di euro** di export lo scorso anno (pari a circa il **35%** del totale; Tab. 1).

Tab. 1 Export italiano 2018, settori selezionati

Settore	2018 vs 2017 (var.)	Peso su export italiano di beni	Paesi *"top performer"**
Estrattiva	+10,2%	3,7%	Stati Uniti, Tunisia, Slovenia, Sudafrica, Ucraina
Apparecchi elettrici	+6,9%	6,2%	Spagna, Kazakistan, Portogallo, Bulgaria, Norvegia
Metalli	+6,1%	9,3%	Austria, Messico, Danimarca, India, Australia
Chimica	+4,0%	10,6%	Svizzera, Paesi Bassi, Cina, Austria, Svezia
Alimentari e bevande	+4,0%	5,4%	Polonia, Romania, Corea del Sud, Croazia, Ucraina
Totale		35,2%	

*Paesi con peso sull'export italiano superiore allo 0,5% e con un incremento superiore alla media nazionale nel settore indicato. Geografie in ordine di rilevanza per l'export italiano nel settore.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Istat

Si poteva (e si può) fare di più

Le esportazioni nei settori **tessile e abbigliamento, gomma e plastica, prodotti in legno, meccanica strumentale, altri investimenti e altri consumi**, sono aumentate rispetto all'anno precedente, ma a un tasso inferiore alla media nazionale (pari al 3,1%). Tali settori hanno generato **230 miliardi di euro** di export nel 2018 (pari a circa il **50%** del totale; Tab. 2).

Tab. 2 Export italiano 2018, settori selezionati

Settore	2018 vs 2017 (var.)	Peso su export italiano di beni	Paesi *"top performer"**
Tessile e abbigliamento	+2,9%	9,0%	Svizzera, Cina, Corea del Sud, Canada, Svezia
Gomma e plastica	+2,8%	5,1%	Ungheria, India, Messico, Serbia, Canada
Prodotti in legno	+2,3%	4,8%	Grecia, Australia, Ungheria, Messico, Bulgaria
Meccanica strumentale	+2,2%	19,8%	Rep. Ceca, Algeria, Romania, Grecia, Vietnam
Altri investimenti**	+2,0%	2,7%	India, Kuwait, Thailandia, Slovenia, Qatar
Altri consumi***	+1,1%	8,3%	Svizzera, Corea del Sud, Canada, Slovenia, India
Totale		49,7%	

*Paesi con peso sull'export italiano superiore allo 0,5% e con un incremento superiore alla media nazionale nel settore indicato. Geografie in ordine di rilevanza per l'export italiano nel settore.
**La voce include, tra gli altri: strumenti e apparecchi ottici; strumenti e apparecchi medico-chirurgici; armi.
***La voce include, tra gli altri: lavori in pelle e cuoio; lavori di gesso, ceramica, vetro, perle e pietre preziose; orologeria; strumenti musicali; giocattoli; oggetti d'arte.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Istat

Necessaria un'inversione a U

È invece diminuito l'export nei settori **mezzi di trasporto e prodotti agricoli**. Sul primo, ha pesato il calo delle vendite di autoveicoli verso la **Cina**, mentre la riduzione delle vendite in diversi comparti, quali quello della frutta, delle carni, degli ortaggi e legumi e dei cereali, ha inciso sul secondo. Tali settori hanno generato **65 miliardi di euro** di export lo scorso anno (pari a circa il **14%** del totale; Tab. 3).

Tab. 3 Export italiano 2018, settori selezionati

Settore	2018 vs 2017 (var.)	Peso su export italiano di beni	Paesi *"top performer"**
Mezzi di trasporto	-1,0%	10,3%	Polonia, Svezia, Slovacchia, Grecia, Emirati Arabi Uniti
Prodotti agricoli	-2,7%	3,7%	Rep. Ceca, Canada, Portogallo, Slovacchia, Corea del Sud
Totale		14,0%	

*Paesi con peso sull'export italiano superiore allo 0,5% e con un incremento superiore alla media nazionale nel settore indicato. Geografie in ordine di rilevanza per l'export italiano nel settore.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Istat

1.2 Un mix di fattori ha pesato (e pesa) sul commercio mondiale

Nel 2018 si è registrato un rallentamento nei volumi del commercio internazionale di beni (+4,8% rispetto al +6,5% del 2017). Questo risultato ha le sue radici in diversi fattori/shock negativi, che si sono alimentati a vicenda, e che potrebbero manifestarsi nuovamente nel 2019[10].

Per l'anno in corso le previsioni indicano un ulteriore incremento degli scambi globali, ma a un ritmo ancor più debole dell'anno precedente (+2,5%, grazie in particolare a una dinamica in miglioramento nel secondo semestre), mentre per il triennio successivo è atteso un aumento del ritmo di espansione (+3,6%, in media, l'anno). **La frenata della domanda mondiale avrà quindi una natura temporanea, in quanto influenzata principalmente da fattori di carattere congiunturale.**

10. Oxford Economics, "World Economic Prospects", marzo 2019.

Dal 2020 il commercio ritornerà quindi vicino al suo tasso di crescita potenziale, in linea con quanto sperimentato in media nel periodo post crisi finanziaria globale[11].
Tale andamento risente ovviamente della dinamica del Pil mondiale, in rallentamento nel 2019 rispetto al 2018 (+2,5% contro +3%) e per il quale è previsto un progressivo miglioramento a partire dalla seconda metà dell'anno, quando alcune "forze contrarie" (quali, la debolezza nel settore *automotive*, gli effetti negativi nei mercati emergenti colpiti dalle turbolenze finanziarie e così via) dovrebbero attenuarsi.
La crescita globale è attesa successivamente in accelerazione nel periodo 2020-2022, a un tasso medio annuo del 2,8%.

Fattori da tenere d'occhio

ECONOMIA CINESE

Cos'è successo nel 2018?

Si è assistito a **un rallentamento dell'economia** (dal 6,8% del 2017 al 6,6% del 2018) **e anche delle importazioni di beni del Paese** (dall'8,6% al 6,4%, in volume). Queste ultime, in chiusura d'anno, hanno registrato la performance più debole dall'inizio del 2015.

Il recente rallentamento del commercio internazionale sembra anche legato all'impatto dei **dazi incrociati tra Stati Uniti e Cina**. Ciò è testimoniato:

- a **livello settoriale**, dal calo delle importazioni nel comparto dell'**elettronica** (settore molto sensibile agli aumenti tariffari);
- a **livello geografico**, dalla diminuzione delle importazioni dagli **Stati Uniti** (specie nei settori colpiti da dazi) e dalle altre economie asiatiche che fanno parte della catena di approvvigionamento della Cina. Il calo delle esportazioni di Pechino verso Washington ha portato infatti le imprese cinesi a ridurre le importazioni di componenti da tali Paesi.

11. Il commercio mondiale sembra aver trovato un nuovo tasso di equilibrio dopo la crisi finanziaria globale. Nel periodo 2003-07 infatti, il ritmo di crescita era stato pari, in media, al 9,1%; negli anni dal 2012 al 2016, il tasso medio si è abbassato al 2,4%. Tale trend probabilmente riflette alcuni fattori quali una minore liberalizzazione degli scambi e un calo del ritmo della crescita economica globale, specie nei principali mercati emergenti in Asia e America Latina. Tale processo non sembra andare in direzione di un'inversione, piuttosto la performance positiva del biennio 2017-2018 appare un'eccezione rispetto a quello che appare essere il *new normal*.

Cosa aspettarsi nel 2019 e negli anni successivi?

Il Pil cinese è atteso in crescita a ritmi superiori al 6% nel 2019, seppure ancora in rallentamento (*soft landing*: +6,2%).
La più grande incertezza riguarda l'epilogo dei **negoziati con gli Stati Uniti**. Considerando gli attori coinvolti e il loro peso sull'economia globale, è chiaro che ne deriveranno ripercussioni anche sulla dinamica del commercio internazionale.
Tuttavia **vi sono alcuni fattori che** in corso d'anno **potranno fornire nuovo slancio all'economia del Dragone:**

- una **politica monetaria** ancora accomodante (con riguardo sia ai tassi di interesse, sia alla liquidità) che, specie nella seconda parte del 2019, potrà produrre effetti benefici;
- **alcuni recenti "freni" alla crescita**, come ad esempio la debolezza del settore automobilistico, **dovrebbero svanire con il passare dei mesi.**

Nel triennio 2020-2022, l'economia cinese continuerà a crescere a un ritmo più moderato (in media, del **5,5%**).

MERCATI EMERGENTI

Cos'è successo nel 2018?

A partire dal primo trimestre del 2018, **una serie di fattori** (quali, l'aumento dei tassi della Federal Reserve, l'apprezzamento del dollaro e il calo dei corsi delle materie prime) **ha influito sulla performance di diversi importanti *player* emergenti.** Alcune economie hanno sperimentato una dinamica debole (come la **Turchia**), altre in rallentamento (come **Filippine**, **Malesia** e **Messico**), altre ancora, negativa (ad esempio, l'**Argentina**).

	Pil reale (var. %)		Import di beni reale (var. %)	
Paesi	**2017**	**2018**	**2017**	**2018**
Argentina	2,9	-2,6	16,5	-2,5
Filippine	6,7	6,2	24,1	13,7
Malesia	5,9	4,7	12,7	1,1
Messico	2,3	2,0	6,3	6,1
Turchia	7,4	2,9	11,7	-6,4

Fonte: Oxford Economics

Ne è seguito un impatto significativo **sulle importazioni di tali Paesi. L'aggregato degli emergenti** (Cina esclusa) **ha infatti contribuito al 40% del rallentamento** del commercio internazionale[12]: ciò equivale a più del doppio dell'"effetto Cina" su questa variabile.

Cosa aspettarsi nel 2019 e negli anni successivi?

Gli effetti negativi nei mercati emergenti derivanti dalle turbolenze finanziarie e valutarie **potrebbero aver raggiunto un punto di massimo nel 2018.**
Le aspettative per una **politica monetaria statunitense senza alcun rialzo nel 2019** inoltre, riducono il rischio del ripetersi di tali shock.

Ad ogni modo, **le previsioni di crescita del Pil di questi mercati sono ancora inferiori al ritmo del 2018** (3,9% contro il 4,4% dell'anno precedente), con **Argentina e Turchia attese però entrambe in recessione**. La riduzione del ritmo di crescita deriva dal rallentamento di diverse geografie ricomprese nell'aggregato (oltre la Cina), quali quelle dell'Europa Emergente: **Repubblica Ceca** (dal 3% del 2018 al 2,7% atteso nel 2019) e Polonia (dal 5,1% al 3,5%) scontano, tra gli altri, il rallentamento della Germania, economia alla quale sono strettamente connesse, e più in generale quello dell'Area Euro.

La decelerazione della domanda cinese, invece, pesa sul resto delle esportazioni (e delle economie) asiatiche (ad esempio, **Malaysia**, **Thailandia**), ma le prospettive potrebbero migliorare in corso d'anno nel caso in cui l'economia di Pechino dovesse riprendere slancio. È prevista infine in lieve rallentamento anche l'**India**, a causa di una dinamica più "debole" delle attese della domanda interna. Ad ogni modo l'economia di Delhi continuerà a viaggiare a ritmi vicini al 7%.

Nel triennio successivo, gli emergenti torneranno invece ad avanzare a ritmi più significativi (4,5%, in media): il lieve calo del ritmo di crescita di alcune delle principali economie (Cina e India), sarà infatti più che compensato dalla progressiva ripresa di Argentina e Turchia.

12. Effetto calcolato a partire dal quarto trimestre del 2017 (Oxford Economics).

ECONOMIA EUROPEA

Cos'è successo nel 2018?

La crescita dell'Unione Europea è andata gradualmente affievolendosi nel corso dei mesi. Il 2018 si è chiuso con un incremento del Pil pari all'1,9% (contro il 2,5% dell'anno precedente)[13]. Hanno rallentato tutte le principali economie del blocco.

	Pil reale (var. %)	
Paesi	2017	2018
Francia	2,3	1,5
Germania	2,5	1,5
Italia	1,7	0,8
Spagna	3,0	2,5
Eurozona	2,5	1,8
Unione Europea	2,5	1,9

Fonte: Oxford Economics

Sulla performance del mercato unico hanno inciso l'incertezza del contesto globale (determinata, tra gli altri fattori, dalle tensioni commerciali Stati Uniti-Cina, dalla "minaccia" di dazi americani sui beni europei – in particolare, nel settore *automotive* – e dall'incognita Brexit) e il **rallentamento del commercio mondiale**.

A sua volta, la minore dinamicità dei Paesi del mercato unico ha avuto inevitabilmente un impatto anche sugli scambi commerciali che vedono le geografie del mercato unico protagoniste: **il contributo europeo al commercio mondiale** infatti, dopo aver raggiunto un picco nel quarto trimestre del 2017 (quando rappresentava 1,5 punti percentuali della crescita degli scambi), **si è ridotto di due terzi nel terzo trimestre del 2018**.

Complessivamente, **il peso del rallentamento delle importazioni europee sulla dinamica del commercio mondiale è stato simile a quello cinese, attorno al 20%.**

13. Dal calcolo è escluso il Regno Unito, cresciuto, rispettivamente, dell'1,8% e dell'1,4% nel 2017 e nel 2018.

Buona parte dei fattori che ha colpito le esportazioni dell'Eurozona nel 2018, dovrebbero permanere anche nel 2019 (incognita protezionismo, debole dinamica dell'industria automobilistica, almeno nella prima parte dell'anno, minor ritmo di crescita della Cina e la questione Brexit ancora irrisolta). Sull'andamento del nostro export e, in una certa misura, della nostra economia, peserà la performance della Germania, prima geografia di destinazione delle nostre merci e, più in generale, un'economia strettamente connessa a quella italiana mediante una fitta rete di catene del valore. Un rallentamento più marcato del previsto dell'economia tedesca e delle altre economie europee influenzerebbe inevitabilmente in maniera negativa le nostre previsioni. A ciò si aggiunge il rischio di nuovi dazi americani sui prodotti Made in Europe. L'amministrazione Trump ha infatti minacciato l'introduzione di ulteriori barriere tariffarie su circa 11 miliardi di dollari di beni importati dalle imprese americane provenienti dal Vecchio Continente. Nell'elenco dei prodotti nel mirino figurano, tra gli altri, elicotteri a uso civile fabbricati in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna; burro, formaggi (incluso il pecorino), liquori, olio di oliva, pesce, vini (tra questi ultimi è incluso anche il Prosecco)[14].

Cosa aspettarsi nel 2019 e negli anni successivi?

I Paesi dell'Ue, da un lato, hanno preparato il terreno per una risoluzione conciliante, dando mandato alla Commissione Europea di negoziare due potenziali accordi con gli Stati Uniti: un accordo commerciale focalizzato sui beni industriali (quindi, prodotti agricoli esclusi); un secondo accordo, relativo alla cosiddetta "valutazione di conformità", per rendere più facile alle aziende dimostrare che i loro prodotti soddisfano i requisiti tecnici su entrambe le sponde dell'Atlantico. Dall'altro lato, tuttavia, l'Ue è pronta ad adottare forti contromisure nel caso in cui l'amministrazione Trump dovesse introdurre i dazi annunciati. In questo senso, il 17 aprile scorso la Commissione europea ha annunciato possibili ritorsioni (dazi) su un'ampia gamma di beni, dagli aeromobili ai prodotti chimici e agroalimentari, per un valore complessivo di 20 miliardi di euro di importazioni dagli Stati Uniti.

Sul versante della politica monetaria, la Bce proseguirà con una conduzione accomodante (nessun rialzo dei tassi di interesse nell'anno in corso e un nuovo round di TLTRO[15]).

Per il periodo 2020-2022, le previsioni di crescita per l'Unione europea puntano comunque a una crescita moderata (in media, dell'1,6%).

14. Già nel giugno 2018 gli Stati Uniti avevano introdotto dazi su acciaio e alluminio, rispettivamente del 25% e del 10%, ai quali l'Unione europea aveva reagito con dazi su 2,8 miliardi di prodotti provenienti da Washington.
15. *Targeted Longer-Term Refinancing Operations*: a marzo 2019 il Consiglio direttivo della BCE ha annunciato una terza serie di operazioni mirate di rifinanziamento a più lungo termine (TLTRO-III) che saranno condotte con frequenza trimestrale da settembre 2019 a marzo 2021.

ECONOMIA AMERICANA

Cos'è successo nel 2018?

L'economia statunitense è avanzata del 2,9% nel 2018, la migliore performance dal 2005, grazie anche allo stimolo fiscale promosso dall'amministrazione Trump.

Se è vero che **i dazi americani**, annunciati o introdotti, hanno avuto un impatto sul commercio mondiale (cfr. par. 1.1), essi **non hanno arrestato la dinamica di crescita dell'import di beni del Paese. Il valore di quest'ultimo infatti è aumentato dell'8,6%** rispetto al 2017; sono cresciute anche le importazioni dalla Cina (del 6,7%). Anche in questo caso, la politica fiscale espansiva ha favorito questo andamento.

Cosa aspettarsi nel 2019 e negli anni successivi?

Il ciclo americano è senz'altro maturo, con un'economia che cresce ininterrottamente dal 2010 e una disoccupazione al 3,8%. L'effetto della spinta fiscale tuttavia sta già svanendo. In questo contesto, **la crescita del Pil nel 2019 dovrebbe assestarsi intorno al 2%**. Il rischio di una recessione già nell'anno in corso paventato da alcuni analisti invece, appare eccessivo[16] ed è escluso anche nel nostro scenario di base di previsioni sull'andamento dell'export italiano.

La dinamica più debole dell'economia americana sarà accompagnata da una politica accomodante della Fed. Al contrario di quanto previsto nel 2018 infatti, nel 2019, verosimilmente, non sarà effettuato alcun rialzo dei tassi[17]. Un eventuale esito positivo dei negoziati con la Cina inoltre, potrebbe attenuare, in una certa misura, il rallentamento dell'economia americana.

Infine, nel triennio 2020-2022, l'economia del Paese è attesa nuovamente in rallentamento (in media all'1,8%, l'anno).

Sul versante protezionismo, anche qualora i dazi Stati Uniti-Cina dovessero rimanere in vigore (ipotesi non contemplata dal nostro scenario di base), **l'impatto negativo sul commercio globale dovrebbe gradualmente ridursi: le catene di approvvigionamento globali andranno infatti ricomponendosi**, trovando nuovi schemi[18]. Un'analisi di Oxford Economics dimostra che questo, in parte, sta già avvenendo. Alcuni importanti partner asiatici della Cina (Corea del Sud, Giappone, Taiwan e Thailandia) hanno infatti registrato un aumento delle esportazioni verso gli Stati Uniti a fronte di una diminuzione delle vendite dirette verso la Cina.

16. A marzo 2019 si è assistito all'inversione della curva dei rendimenti dei titoli di Stato americani a 10 anni e a 3 mesi. L'appiattimento (o inversione) della curva, in passato ha anticipato le recessioni economiche (ad esempio alla fine degli anni '80, nel 2000 e nel 2006-2007). La contrazione del Pil tuttavia non è seguita in modo istantaneo, ma sono occorsi diversi trimestri prima che abbia avuto luogo. Se tale "segnale" dovesse mostrarsi nuovamente affidabile in termini predittivi, gli Stati Uniti potrebbero andare in recessione nel 2020 o nel 2021.
17. Il *"dot plot"* che ha fatto seguito alla riunione di marzo segnala che undici esponenti del *Federal Open Market Committee* (Fomc) su diciassette, non hanno indicato alcun aumento del *federal funds rate* nel corso dell'intero 2019.
18. Per avere un'idea dell'importanza e del peso delle *value chain*, basti pensare che la quota di commercio internazionale di prodotti finiti che sono realizzati in un Paese e successivamente esportati per essere destinati al consumo o all'investimento in altre geografie, rappresenta soltanto il 30% degli scambi di beni e servizi a livello globale; il restante 70% si riferisce a beni e servizi scambiati tra Paesi lungo le catene globali del valore (Istat).

COMMERCIO NEL SETTORE DELL'ELETTRONICA

Cos'è successo nel 2018?

La dinamica del commercio mondiale nel 2017 era stata favorita da una forte ripresa nel comparto dei semiconduttori (e, più in generale, dell'elettronica, la quale rappresenta circa il 10% del totale degli scambi globali), grazie al lancio di nuovi prodotti. Soltanto il commercio degli *smartphone* aveva contribuito a circa un sesto della crescita degli scambi a livello globale; erano infatti state vendute 1,5 miliardi di nuove unità, una ogni cinque persone nel mondo[19]. Tale dinamica è andata affievolendosi nel 2018 a causa di una serie di fattori:

- il **rallentamento della domanda** (per via della **saturazione del mercato** in alcuni segmenti);
- l'allungamento **dei cicli di sostituzione**;
- l'eccesso di **capacità produttiva**.

È venuto dunque a mancare un traino agli scambi nel corso dell'anno precedente.

Cosa aspettarsi nel 2019 e negli anni successivi?

Non è atteso un rimbalzo dell'attività in questo settore, se non altro nell'anno in corso, e, di conseguenza, un impatto positivo sul commercio internazionale.

Il futuro lancio delle reti mobili a banda larga 5G nei mercati chiave in tutto il mondo potrà creare nuove opportunità per i fornitori di apparecchiature di nuova generazione nel settore, sia nei mercati avanzati che in quelli emergenti.

19. Fmi, "World Economic Outlook", aprile 2018.

BOX 1

Competitività di prezzo (e non)

La dinamica del commercio internazionale (condizionata dai fattori sopra menzionati) inciderà sulla performance dell'export italiano. **È necessario**, inoltre, **considerare altre variabili dal lato dell'offerta** e quindi a più stretto "contatto" con la nostra economia, **quali il tasso di cambio (specie quello effettivo reale) e la competitività non di prezzo.**

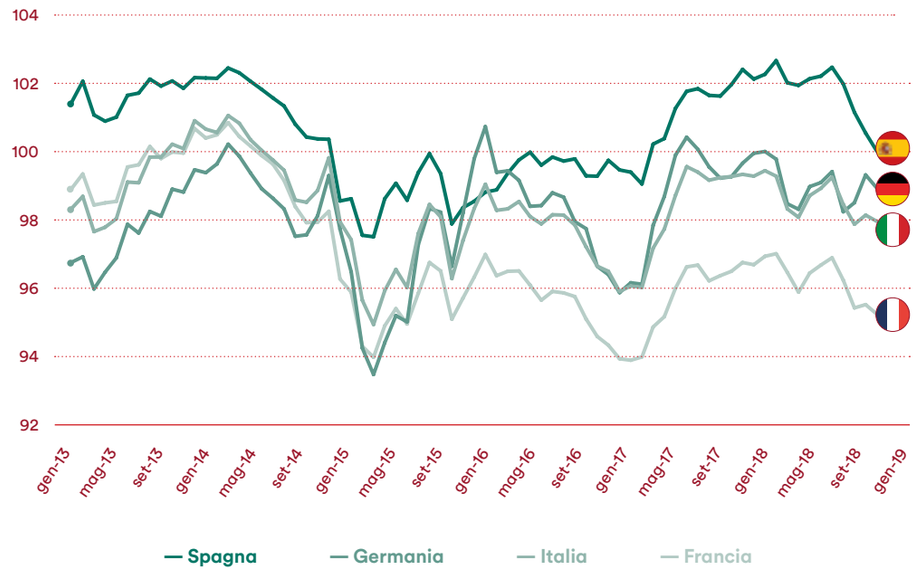
Il cambio nominale euro/dollaro è previsto assestarsi, in media, a quota 1,14 nel 2019 (un cambio medio minore rispetto all'anno precedente, pari a 1,18), per poi apprezzarsi gradualmente negli anni successivi (specie nel 2021, fino a quota 1,25 attesa nel 2022[20]) man mano che la politica monetaria della Bce diverrà gradualmente meno accomodante.

In termini di tasso di cambio effettivo reale, una misura della competitività dei prodotti del nostro Paese in termini di prezzo, le previsioni segnalano invece **un deprezzamento nel 2019** (con potenziali effetti positivi sul nostro export) e una quasi totale stabilità nel triennio successivo.

20. L'apprezzamento dell'euro nel periodo 2020-2022 non dovrebbe avere un impatto negativo di rilievo sulle nostre esportazioni che, fino a quota 1,30, mostrano una certa resistenza (cfr. SACE SIMEST, "Rapporto Export 2018 – Keep calm & Made in Italy", 2018).

Secondo l'indicatore della Banca d'Italia calcolato sulla base dei prezzi alla produzione dei manufatti e tenendo conto della struttura degli scambi commerciali dell'Italia[21], **la competitività di prezzo del nostro Paese è migliorata nel primo trimestre del 2019** (così come negli altri maggiori Paesi dell'Eurozona) **grazie al deprezzamento del cambio nominale della valuta comune** (Fig. 3).

Fig. 3 Indicatore della competitività di prezzo* dell'Italia e dei principali concorrenti (dati mensili; indici: 2010=100)



*Nei confronti di 60 Paesi concorrenti, calcolati sulla base dei prezzi alla produzione dei manufatti. Un aumento dell'indice segnala una perdita di competitività.

Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su dati Bce, Cepii, Eurostat, Fmi, Ocse, Nazioni Unite e statistiche nazionali

Un ulteriore indicatore di competitività, denominato "competitività all'export", sempre calcolato dalla Banca d'Italia, ma con una metodologia differente (confrontando il prezzo dei manufatti esteri con il deflatore delle esportazioni italiane di beni, esclusi quelli energetici e agricoli), **segnala che nel complesso del 2018 la competitività di prezzo dell'Italia è peggiorata** (-1,1% rispetto al 2017)[22]. **Tuttavia tale indicatore rivela che nel triennio 2019-2021 si assisterà a un progressivo miglioramento**, più accentuato nell'anno in corso (+1,7%), per poi tendere a una dinamica più moderata nei due anni successivi (rispettivamente, +0,9% nel 2020 e +0,3% nel 2021).

Tra gli altri indicatori da considerare per la competitività di prezzo del nostro Paese, vi è il **costo unitario del lavoro**[23]. **Esso è aumentato dell'1,8% nel 2018, tornando a livelli superiori a quelli precedenti all'ultima recessione.**
Tuttavia, questo aumento segue un quadriennio (2014-2017) in cui il costo unitario del lavoro era diminuito in media dello 0,2% (-0,5% considerando soltanto la manifattura), a fronte di un aumento in tutti i principali *peer*: Francia (+1,3%), Germania (+2,7%) e Spagna (+0,4%). Tale dinamica è stata resa possibile dalla stabilità delle retribuzioni orarie[24] (oltre che dalla riduzione degli oneri sociali dovuta ai provvedimenti di decontribuzione sui contratti a tempo indeterminato).
Sul fronte della produttività oraria del lavoro, non sono stati invece registrati significativi progressi. Nel 2018 l'Italia ha infatti segnato, in media, un lieve calo di quest'ultima (-0,1%) che va a sommarsi al divario di crescita accumulato in circa 15 anni (dal 2000 al 2016) nei confronti dei principali *competitor*. Secondo i dati Ocse infatti, in questo arco temporale, la produttività oraria del lavoro è aumentata solo dello 0,4% in Italia contro il 15% di Francia, Regno Unito e Spagna, il 18% del Giappone, il 18,3% della Germania, e il 25,6% degli Stati Uniti[25].

Per quanto riguarda invece la competitività non di prezzo[26], un indizio del miglioramento della qualità dei nostri prodotti nel 2018 potrebbe trarsi dall'aumento dei valori medi unitari rispetto al 2017. Se è vero che questi ultimi sono calcolati come il rapporto tra il valore delle esportazioni e la quantità degli aggregati di prodotti, per cui, il loro aumento potrebbe anche semplicemente derivare dallo spostamento verso prodotti diversi o da semplici aumenti di prezzo, e non necessariamente dallo spostamento verso prodotti analoghi di maggiore qualità (Istat), un segnale positivo può riscontrarsi nel confronto tra la loro dinamica e quella dei prezzi alla produzione per i beni venduti sui mercati esteri. Si evince infatti un incremento maggiore del primo indicatore rispetto al secondo (rispettivamente, +3,4% e +1,6%).

21. Banca d'Italia, Bollettino economico, 1/2019. Per la metodologia di costruzione, cfr. Banca d'Italia, *"Rethinking prices and markets underlying price-competitiveness indicators"* 2018. Rispetto all'indicatore della Banca d'Italia calcolato sulla base dei prezzi alla produzione dei manufatti (Fig. 3), per il quale una riduzione segnala un miglioramento della competitività, per l'indicatore "competitività all'export" elaborato dallo stesso istituto, una diminuzione segnala un peggioramento.

22. Questo risultato è in linea con le stime di Oxford Economics che nel 2018 segnalano un apprezzamento del tasso di cambio effettivo reale (ovvero una minore competitività di prezzo delle nostre merci).
23. Costo nominale unitario del lavoro basato sulle ore lavorate = [(costo totale del lavoro / ore lavorate) / (Pil / ore lavorate), dove il denominatore rappresenta la produttività oraria del lavoro.
24. Le retribuzioni sono tuttavia tornate a crescere nel 2018 dell'1,4% (si veda Istat, "Contratti collettivi e retribuzioni contrattuali", gennaio 2018).
25. Istat, "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", 2019.
26. Cfr. SACE SIMEST, "Rapporto Export 2018. Keep calm & Made in Italy", 2018.

CAPITOLO 2

Quali scenari per l'export italiano

2.1 Export senza vertigini: 500 miliardi già nel 2020

Il valore delle vendite dei nostri beni all'estero è atteso avanzare nel 2019 a un ritmo sostanzialmente in linea con quello osservato nell'anno precedente (+3,4% rispetto al +3,1% del 2018), arrivando a sfiorare i 480 miliardi di euro.

La dinamica favorevole proseguirà anche nei tre anni successivi con un passo, in media, del **4,3%** che consentirà di avvicinare quota **500 miliardi già nel 2020** e di superare i **540 miliardi** alla fine dell'orizzonte di previsione (Fig. 4). Si tratta di un ritmo da non sottovalutare: se si escludono, infatti, l'*exploit* del 2017 e il rimbalzo post-crisi finanziaria (2010-2011), occorre tornare indietro al 2007 per scovare un tasso superiore al 4%.

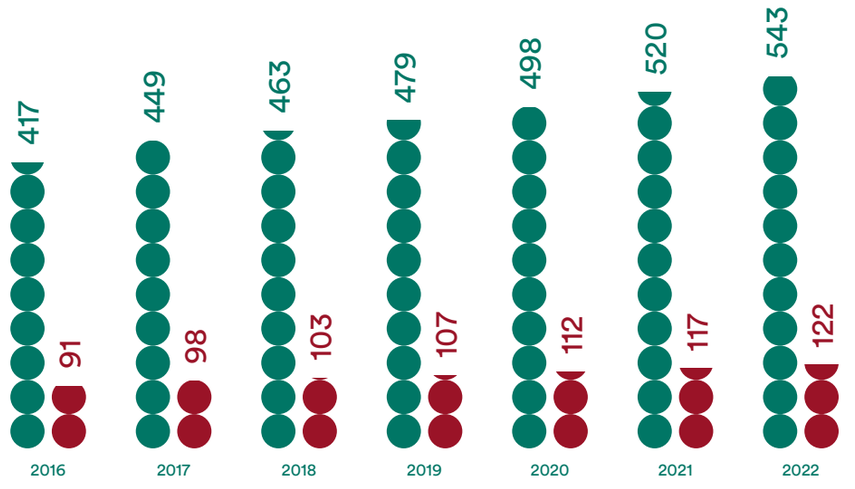
L'accelerazione del triennio **2020-2022**, peraltro, è coerente con le principali ipotesi del nostro scenario di base[27] (cfr. par. 1.2), tra le quali l'attesa di un aumento del ritmo di crescita sia del Pil sia degli scambi a livello globale nello stesso periodo, così come il miglioramento del Bel Paese dal punto di vista della competitività di prezzo e non solo (cfr. Box 1).

Sono altrettanto positive le previsioni relative alle **esportazioni di servizi in valore**. Queste ultime, dopo aver sfondato il muro dei **100 miliardi di euro** per la prima volta nel 2018, avanzeranno a un passo lievemente più sostenuto rispetto all'export di beni (**+3,7%** nell'anno in corso e **+4,6%**, in media, nel periodo **2020-2022**), superando la soglia dei **120 miliardi di euro nel 2022**. La maggiore vivacità del commercio di servizi rispetto agli scambi di merci si riflette anche nelle previsioni a livello globale (+3,9%, in volume, nel quadriennio 2019-2022 per i servizi, contro il 3,4% atteso per i beni; Oxford Economics). **I servizi, peraltro, stanno assumendo sempre maggiore rilevanza, sia per l'economia mondiale** (nel 2017, ultimo dato disponibile, rappresentavano il 67,5% del Pil globale contro il 66,7% del 2010) **che per gli scambi** (nel 2017 la quota sul commercio internazionale era pari al 23,3% contro il 20,9% del 2010).

L'Italia ha ancora ampi margini di miglioramento in questo segmento e ciò è evidente sia dal peso del valore delle esportazioni di servizi sul Pil (inferiore al 6% in Italia, contro il 10,5% della Spagna, il 9,3% della Francia e l'8,3% della Germania), sia con riguardo alla loro composizione; la prevalenza, infatti, riguarda servizi di viaggio, mentre vi è una scarsa rilevanza delle attività a maggior contenuto di conoscenza, quali R&S, attività professionali, tecniche e commerciali, servizi IT, compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale, servizi finanziari e assicurativi[28].

27. Lo scenario di base sviluppato da SACE SIMEST è stato realizzato in collaborazione con Oxford Economics. La lieve accelerazione che si osserverà nel 2019 è anche dovuta all'aumento dei volumi esportati, dopo la dinamica non favorevole del 2018.
28. Istat, "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi", 2019.

Fig. 4 Esportazioni italiane di beni e servizi in valore (miliardi di euro)



Variazioni % rispetto all'anno precedente

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BENI	1,2%	7,6%	3,1%	3,4%	4,0%	4,5%	4,4%
SERVIZI	2,7%	8,3%	5,0%	3,7%	4,6%	4,7%	4,5%

● Export di beni ● Export di servizi

Fonte: Istat, Ocse, SACE SIMEST

L'incertezza che sta continuando e continuerà a caratterizzare il contesto internazionale potrebbe modificare alcune ipotesi centrali del nostro scenario base[29]. Per tale motivo **abbiamo elaborato due scenari alternativi** (cfr. par. 2.2) ipotizzando, in entrambi i casi, un ulteriore aumento delle misure protezionistiche da parte dell'amministrazione americana. Nel primo scenario, l'attenzione è principalmente rivolta all'impatto sulla Cina con effetti a cascata su altre economie emergenti. Nel secondo caso, all'ipotesi dell'*escalation* protezionistica viene aggiunta quella di una *hard Brexit* con impatti sulle geografie europee. Quale sarebbe l'impatto sull'export italiano di beni in uno scenario e nell'altro?

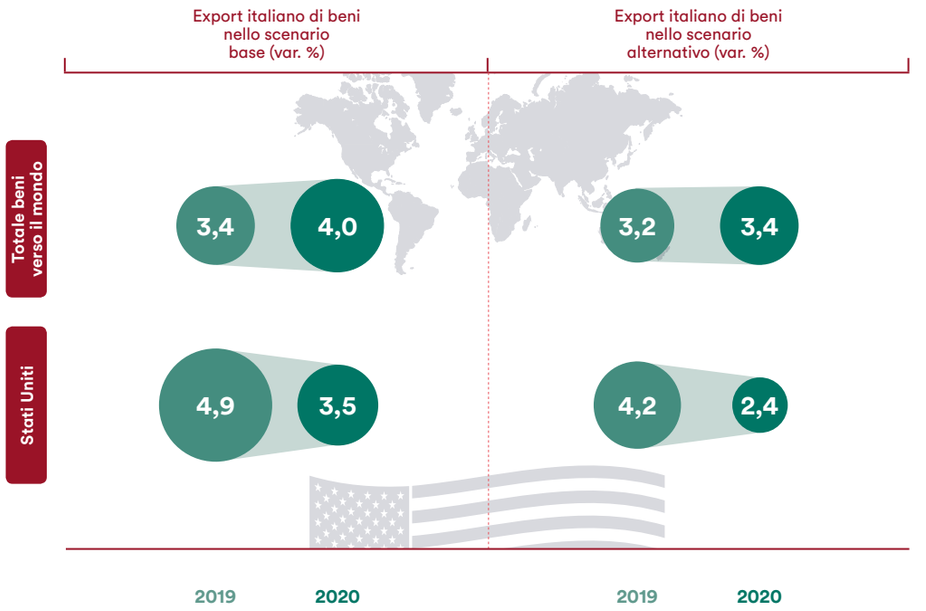
29. Descritte nel par. 1.2.

2.2 E se i "pericoli" si materializzassero? Due scenari alternativi per l'export italiano

Nel 2019 le dinamiche degli scambi commerciali saranno influenzate da diversi fattori – in parte ereditati dal recente passato – identificati nell'ultima Mappa dei Rischi SACE SIMEST come i 6 principali "pericoli"[30].
Tra questi, l'inasprimento della politica protezionistica dell'amministrazione Trump continua a destare preoccupazioni, sia per le dimensioni che gli Stati Uniti rappresentano come mercato in in sé (sono infatti la destinazione di 42,4 miliardi di euro di beni italiani), sia per gli effetti che le misure attuate e quelle che eventualmente ne potrebbero derivare possono provocare su gran parte delle economie avanzate ed emergenti; e considerando anche i più recenti avvenimenti questo rischio sembra tutt'altro che svanito. Se, ad esempio, Washington decidesse nel corso del 2019 di imporre un dazio del 25% su tutti i prodotti provenienti da Pechino e sulle importazioni di autoveicoli dal mondo (esclusi soltanto Messico e Canada)[31], le ripercussioni negative si estenderebbero a macchia d'olio sull'intero sistema del commercio internazionale. Non ne uscirebbero ovviamente indenni le esportazioni italiane che risentirebbero della minore domanda sia degli Stati Uniti sia delle altre principali economie (ad esempio, anche l'export Made in Italy verso la Cina ne risentirebbe), con previsioni di crescita riviste al ribasso rispetto allo scenario base (Fig. 5).

30. SACE SIMEST, "Mappa dei Rischi. I 6 pericoli del 2019: conoscerli per gestirli", 2019. In particolare i pericoli sono: turbolenze nei Paesi emergenti, rallentamento dell'economia statunitense, protezionismo, volatilità della borsa di New York, l'indebitamento crescente, *disorderly* Brexit.
31. Lo shock applicato è stato sviluppato da Oxford Economics ("*Rising protectionism*", marzo 2019). L'impatto sulla crescita del commercio internazionale sarebbe significativo (quasi -0,3 punti percentuali nel 2019 e -0,7 nel 2020).

Fig. 5 Effetti della "guerra commerciale" sull'export italiano di beni



Fonte: SACE SIMEST

A questo "pericolo" se ne affiancano altri due di evidente attualità: da una parte, e come diretta conseguenza delle decisioni di Washington, una brusca frenata della Cina, con ripercussioni su diverse economie emergenti[32]; dall'altra, un processo di Brexit "disordinato", con effetti immediati sui principali Paesi avanzati, in particolare europei. Su questi ultimi "pericoli" sono stati sviluppati due scenari alternativi rispetto allo scenario base presentato nel paragrafo precedente, con l'obiettivo di simulare i possibili impatti di tali *shock* per l'export italiano.

32. Le turbolenze negli emergenti, in questo scenario, giungerebbero non tanto dalla politica monetaria della Federal Reserve come ipotizzato nella Mappa dei Rischi, quanto piuttosto dal rallentamento dell'economia cinese.

Il protezionismo come scintilla per la frenata cinese

Un protezionismo americano ancora più marcato potrebbe avere un impatto diretto sulla Cina e sulla fiducia delle sue imprese e famiglie, dando il via a un rallentamento maggiore dell'economia cinese rispetto a quello atteso (con una crescita del Pil del 5% nel 2019, inferiore al 6,2% dello scenario base[33]). In questo primo scenario alternativo, il Made In Italy diretto in Cina subirebbe un contraccolpo significativo, con una crescita della domanda cinese dimezzata rispetto allo scenario base. Inoltre, tenuto conto che la minore spinta del Dragone si ripercuoterebbe sulle altre economie emergenti in Asia e nel resto del mondo (ad esempio attraverso il canale di trasmissione del prezzo delle materie prime[34]), una minore dinamicità si registrerebbe anche nelle relazioni dell'Italia con altri importanti partner commerciali, come ad esempio Russia, Corea del Sud e India, comportando per l'export italiano complessivo un calo di 0,8 punti percentuali nel 2019 e di 1,7 nel 2020 rispetto allo scenario di partenza (Tab. 4).

Tab. 4 Effetti della "guerra commerciale" e del rallentamento cinese sull'export italiano di beni verso Paesi selezionati

	Export italiano di beni verso il Paese (€ mld)	Peso sull'export italiano (%)	Export italiano di beni nello scenario base (var. %)		Export italiano di beni nello scenario alternativo (var. %)	
	2018	2018	2019	2020	2019	2020
Totale beni verso il mondo			3,4	4,0	2,6	2,3
Stati Uniti	42,4	9,2	4,9	3,5	3,9	2,0
Cina	13,2	2,8	6,0	7,5	3,0	3,7
Turchia	8,8	1,9	-6,0	1,1	-6,8	-0,9
Russia	7,6	1,6	6,1	6,2	4,5	3,4
Giappone	6,5	1,4	3,9	4,0	3,0	2,4
Corea del Sud	4,6	1,0	5,7	6,0	4,0	3,4
India	4,0	0,9	7,9	7,2	6,9	5,3
Brasile	3,9	0,8	3,9	4,8	3,5	3,3
Sudafrica	2,0	0,4	5,2	4,4	3,7	3,0
Indonesia	1,2	0,3	5,6	5,3	4,1	2,4
Malaysia	1,2	0,3	4,3	5,5	3,4	4,1

Fonte: SACE SIMEST

33. La crescita cinese nel 2020, nello scenario ipotizzato, scenderebbe da +5,9% a +4,8%. Cfr. anche al riguardo il par. 1.2 "Un mix di fattori ha pesato (e pesa) sul commercio mondiale".
34. Lo shock applicato è stato sviluppato da Oxford Economics ("*China slowdown*", marzo 2019). La combinazione dei due shock ha un impatto negativo sulla crescita del commercio internazionale di 0,8 e 1,3 punti percentuali rispettivamente nel 2019 e nel 2020. La dinamica dell'export italiano di beni, in termini di volumi, diminuisce di 0,8 e 1,1 p.p. negli stessi due anni.

Il protezionismo non è l'unico problema: non perdiamo di vista una *hard Brexit*

E se il "muro" commerciale innalzato da Washington non fosse l'unico impedimento agli scambi commerciali così come conosciuti negli ultimi anni? Cosa accadrebbe in particolare se, dopo un sodalizio durato 46 anni, il Regno Unito lasciasse l'Unione Europea senza un accordo con Bruxelles, intensificando di conseguenza le restrizioni commerciali con Londra[35]? In questo secondo scenario alternativo, l'effetto negativo sulle esportazioni italiane sarebbe complessivamente meno marcato rispetto a quello visto nel primo scenario, ma nient'affatto trascurabile: -0,7 punti percentuali nel 2019 e -0,8 nel 2020 rispetto allo scenario base. La destinazione di prodotti italiani più colpita sarebbe chiaramente il Regno Unito, dove le nostre vendite subirebbero nel prossimo biennio una contrazione di quasi l'8%, ma anche le relazioni commerciali tra Italia e altri Paesi europei, come Irlanda e Germania, ne risulterebbero influenzate (Tab. 5).

Tab. 5 Effetti della "guerra commerciale" e di una Brexit "disordinata" sull'export italiano di beni verso Paesi selezionati

	Export italiano di beni verso il Paese (€ mld)	Peso sull'export italiano (%)	Export italiano di beni nello scenario base (var. %)		Export italiano di beni nello scenario alternativo (var. %)	
	2018	2018	2019	2020	2019	2020
Totale beni verso il mondo			3,4	4,0	2,7	3,2
Germania	58,1	12,6	2,9	3,1	2,2	1,9
Francia	48,4	10,5	3,5	3,4	3,0	2,7
Spagna	24,0	5,2	3,1	4,4	2,5	3,6
Regno Unito	23,5	5,1	1,4	1,9	-4,4	-3,3
Irlanda	1,8	0,4	5,0	6,2	4,0	4,1

Fonte: SACE SIMEST

35. Lo shock applicato è stato sviluppato da Oxford Economics ("*No-deal Brexit*", marzo 2019). La combinazione dei due shock ha un impatto negativo sulla crescita del commercio internazionale di oltre 0,8 punti percentuali nel 2019 e quasi 1,3 nel 2020. In termini di volumi, la dinamica dell'export italiano di beni si riduce in misura maggiore: -0,8 p.p. nel 2019 e -1,2 p.p. nel 2020.

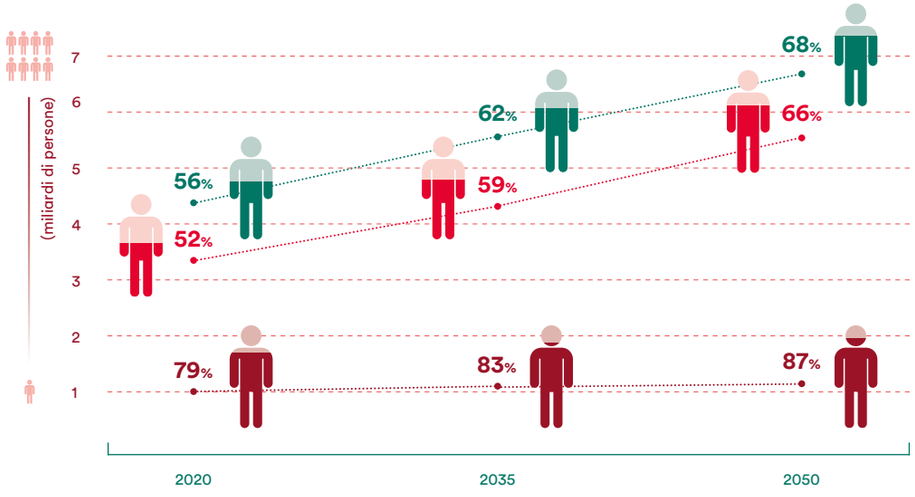
BOX 2

Urban chic: come l'urbanizzazione fa da traino all'export italiano

Le città conferiscono un contributo sostanziale alle economie nazionali, stimolando l'innovazione, lo sviluppo delle competenze, la produttività e, di conseguenza, la crescita di lungo periodo. La costruzione stessa delle città contribuisce alla crescita economica: quando a metà dell'Ottocento Napoleone III affidò al barone Haussmann l'incarico di ammodernare Parigi, progetto da cui derivano la pianta e l'architettura attuale della città, il costo complessivo dei lavori durati 18 anni, rappresentò per lo Stato una somma equivalente a 44 anni di bilancio della capitale o all'intero budget di un anno dello Stato francese.

Oltre la metà della popolazione mondiale vive oggi nelle città, una quota destinata ad aumentare nei prossimi decenni. **Entro il 2050 6,7 miliardi di persone vivranno nei centri urbani, circa il 70% della popolazione totale.** Il tasso di urbanizzazione, atteso in rapida crescita nei Paesi emergenti (66% nel 2050 rispetto al 52% attuale), resterà comunque superiore nelle economie avanzate (87% nel 2050 rispetto al 79% attuale; Fig. 6).

Fig. 6 Popolazione urbana mondiale e tasso di urbanizzazione tra il 2020 e il 2050



Tasso di urbanizzazione: numero di persone che vivono in città ogni 100 abitanti

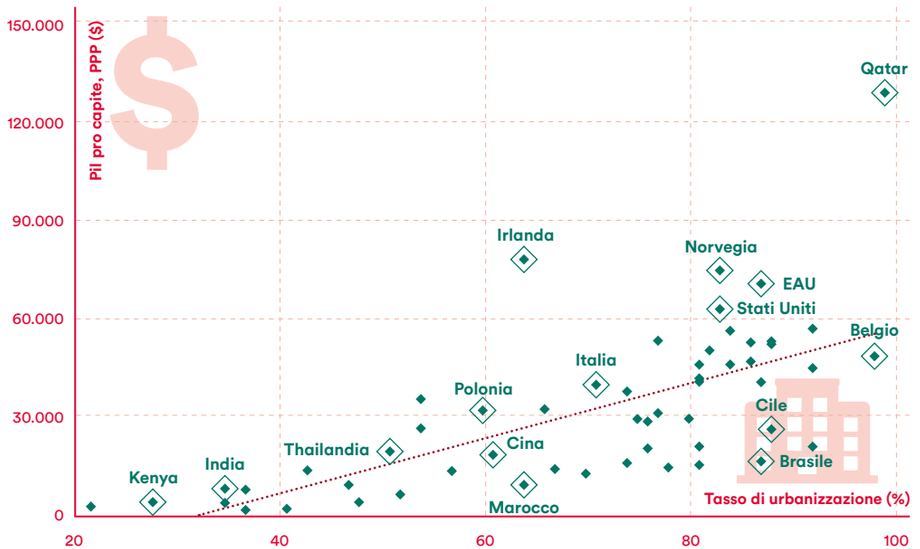
Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Nazioni Unite

● Mondo ● Avanzati ● Emergenti

La relazione tra urbanizzazione e crescita è un tema cruciale per i *policy maker* di tutto il mondo. **Una popolazione urbana maggiore è generalmente associata a redditi pro capite più elevati** (Fig. 7), anche se gran parte del potenziale incremento della ricchezza dipende da numerosi fattori, tra cui lo stadio di sviluppo dell'economia, gli incentivi economici, gli investimenti infrastrutturali, l'esistenza di barriere alla mobilità rurale-urbana e così via. Nei Paesi Ocse, le aree metropolitane con oltre 500mila abitanti rappresentano il 55% della popolazione totale, il 59% dell'occupazione e il 60% del Pil, con picchi fino all'80% in Corea del Sud, Giappone e Stati Uniti. Il Pil pro capite nelle città è più alto del 37% rispetto alla media nazionale, seppure con sostanziali differenze tra le aree urbane all'interno di uno stesso Paese. D'altro canto è nei centri urbani che le disparità di reddito si accentuano – il coefficiente di Gini per la disuguaglianza dei redditi è maggiore del 3,3% nelle città rispetto alla media nazionale – soprattutto in quei Paesi dove l'iniqua distribuzione dei redditi è già elevata, come ad esempio Cile, Stati Uniti e Canada[36].

36. Ocse, "OECD Regions and Cities at a Glance", 2018.

Fig. 7 Relazione tra tasso di urbanizzazione e Pil pro capite, 2018

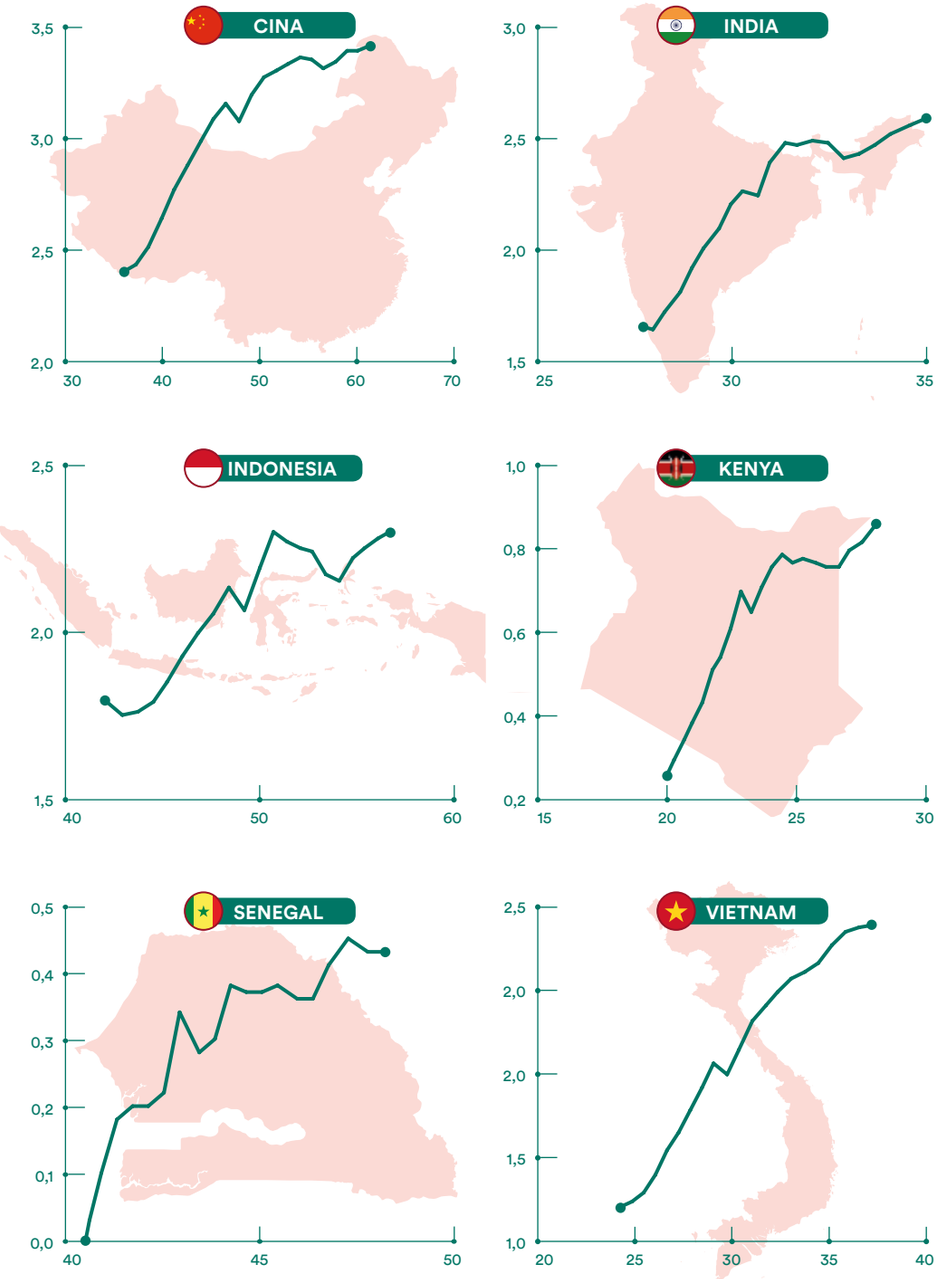


Campione di 55 Paesi. Irlanda e Qatar rappresentano due *outlier*: la prima con un tasso di urbanizzazione relativamente basso rispetto alla media dei Paesi avanzati (64%) a fronte di un Pil pro capite di 75mila dollari; il secondo con una popolazione quasi completamente urbana (99%) e un Pil pro capite di 119mila dollari, notevolmente superiore alla media del campione.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Fmi, Nazioni Unite

Città e aree metropolitane giocano un ruolo centrale, come nodi dei mercati globali. Il tasso di urbanizzazione e il livello di export sono positivamente correlati.
In diversi Paesi africani e asiatici, ad esempio, l'incremento della popolazione urbana negli ultimi decenni è stato accompagnato da un intensificarsi degli scambi commerciali con l'estero (Fig. 8). Una città aperta agli scambi, magari situata sul mare o su vie di comunicazione preesistenti, è una destinazione tipica dei migranti interni ed esterni, così come una maggiore spinta demografica in una città che sta vivendo un momento di crescita, legato ad esempio a una complessiva modernizzazione del Paese o a eventi particolarmente significativi per l'economia o l'industria nazionale, accresce gli scambi commerciali. Tuttavia, stabilire un nesso di causalità non è semplice: l'urbanizzazione ha un forte impatto positivo sull'export di un Paese e viceversa.

Fig. 8 Relazione tra tasso di urbanizzazione ed export tra il 2000 e il 2020, Paesi selezionati



Asse X = percentuale popolazione urbana su totale
Asse Y = logaritmo di export beni e servizi

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Eiu, Nazioni Unite

Uno studio pubblicato su "The World Economy"[37] rileva che, da un lato, **un aumento di un punto logaritmico (o una crescita di dieci volte superiore) delle esportazioni di beni e servizi[38] si traduce in 6 punti percentuali di incremento nel tasso di urbanizzazione**, ossia diverse centinaia di milioni di persone che entrano nell'economia urbana direttamente indotte dalle opportunità di export di città e centri urbani.

Dall'altro lato, **un aumento di un punto percentuale nel tasso di urbanizzazione porta a una crescita dell'export del 2,9% e dell'import dell'1,9%**, implicando che una parte rilevante dell'aumento del commercio internazionale negli scorsi decenni è di fatto attribuibile all'aumento dell'urbanizzazione nel mondo[39].
Il numero di persone non aumenta automaticamente (anzi, in diversi casi l'urbanizzazione riduce i tassi di natalità per svariate ragioni), ma accresce solitamente il reddito disponibile, l'accesso a categorie di beni differenti rispetto al paniere di provenienza e la formazione di dinamiche di status legate al possesso di un mezzo di trasporto, di uno smartphone o di altri beni con un contenuto tecnologico generalmente medio-alto[40]. Di conseguenza, l'ampliamento della popolazione urbana di un Paese è solitamente accompagnato da una maggiore propensione al consumo dei soggetti interessati e da una riduzione del saldo della bilancia commerciale di beni agricoli e materie prime.

Un incremento di un punto percentuale nella quota di popolazione urbana "causa" un aumento dell'import del settore primario del 2,7% sia per la maggiore sofisticazione dei consumi e per le modalità di fruizione del cibo, sia per la riduzione delle economie di sussistenza rurali. Anche l'acquisto di cibo avviene in forme diverse, sia all'interno della città che si sviluppa, sia da parte dei nuovi cittadini, seppure con differenze rilevanti tra aree geografiche. Ad esempio, già nel 2001 il 48% della popolazione urbana cinese acquistava cibo presso i supermercati, ma il 60-70% degli acquisti di cibi freschi continuava a essere effettuato sulle bancarelle di zona.

37. Jang. P. Thia, *"Trade and Urbanisation"*, 2016.
38. Esclusi beni agricoli e materie prime.
39. I due effetti non sono sovrapponibili. Si tratta di due regressioni distinte, con l'urbanizzazione e l'export/import, rispettivamente, come variabile dipendente. Entrambe evidenziano un nesso di causalità.
40. Cfr. Arjun Appadurai, *"Modernity At Large: Cultural Dimensions of Globalization"*, University of Minnesota, 1996 (in italiano, "Modernità in polvere", 2a edizione, Raffaello Cortina Editore, 2012); AA.VV., *"The Routledge Handbook of Urbanization and Global Environmental Change"*, Routledge 2015; Ice-Prometeia, "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori", 2017.

Appare invece generalizzato il ricorso settimanale al supermercato per alimenti non deperibili e confezionati, con tutte le conseguenze che ne derivano circa logistica, viabilità e mezzi di trasporto, ferma restando una preferenza più o meno elevata verso i mercati rionali per il fresco anche in altre aree (Sud-Est Asiatico e America Latina). L'impatto dell'urbanizzazione sulle reti distributive vale ovviamente anche per altri settori strategici come quello elettrico e idrico.

Cosa significa questo per gli esportatori italiani?
Nell'identificazione delle opportunità, il traino della domanda delle città diventa un fattore imprescindibile.
Nei prossimi dieci anni, gli incrementi maggiori nel tasso di urbanizzazione si registreranno in Asia (in particolare Orientale e Meridionale) e in Africa (in particolare Orientale e Occidentale; Tab. 6).

Tab. 6 Urbanizzazione e import in Asia e Africa 2019-2029

	POPOLAZIONE URBANA 2018 (MILIONI DI PERSONE)	CAGR URBANIZZAZIONE 2019-2029	PRINCIPALI CITTÀ PER NUMERO DI ABITANTI
MONDO	**4.220**	**1,9%**	
ASIA	**2.266**	**2,0%**	
ASIA ORIENTALE	**1.040**	**1,5%**	
Cina	837	1,9%	Shanghai, Pechino, Chongqing, Chengdu, Guangzhou
Indonesia	148	2,2%	Giacarta, Surabaya, Bandung, Bekasi, Medan
Filippine	50	2,3%	Quezon City, Manila, Caloocan, Davao, Cebu
Vietnam	35	2,9%	Ho Chi Minh, Ha Noi, Hai Phong, Can Tho, Bien Hoa
ASIA MERIDIONALE	**676**	**2,6%**	
India	461	2,6%	Mumbai, Nuova Dehli, Kolkata, Chennai, Bangalore
AFRICA	**548**	**3,8%**	
AFRICA OCCIDENTALE	**177**	**4,2%**	
Nigeria	99	4,3%	Lagos, Ibadan, Benin City, Kano, Port Harcourt
Ghana	17	3,4%	Accra, Kumasi, Tamale, Sekondi-Takoradi, Ashiaman
Senegal	8	4,0%	Dakar, Touba, Thiès, Rufisque, Kaolack
AFRICA ORIENTALE	**121**	**4,8%**	
Etiopia	22	4,9%	Addis Abeba, Gondar, Macallè, Adama, Auasa
Tanzania	20	5,5%	Dar es Salaam, Mwanza, Arusha, Dodoma, Mbeya
Kenya	14	4,6%	Nairobi, Mombasa, Kisumu, Nakuru, Eldoret

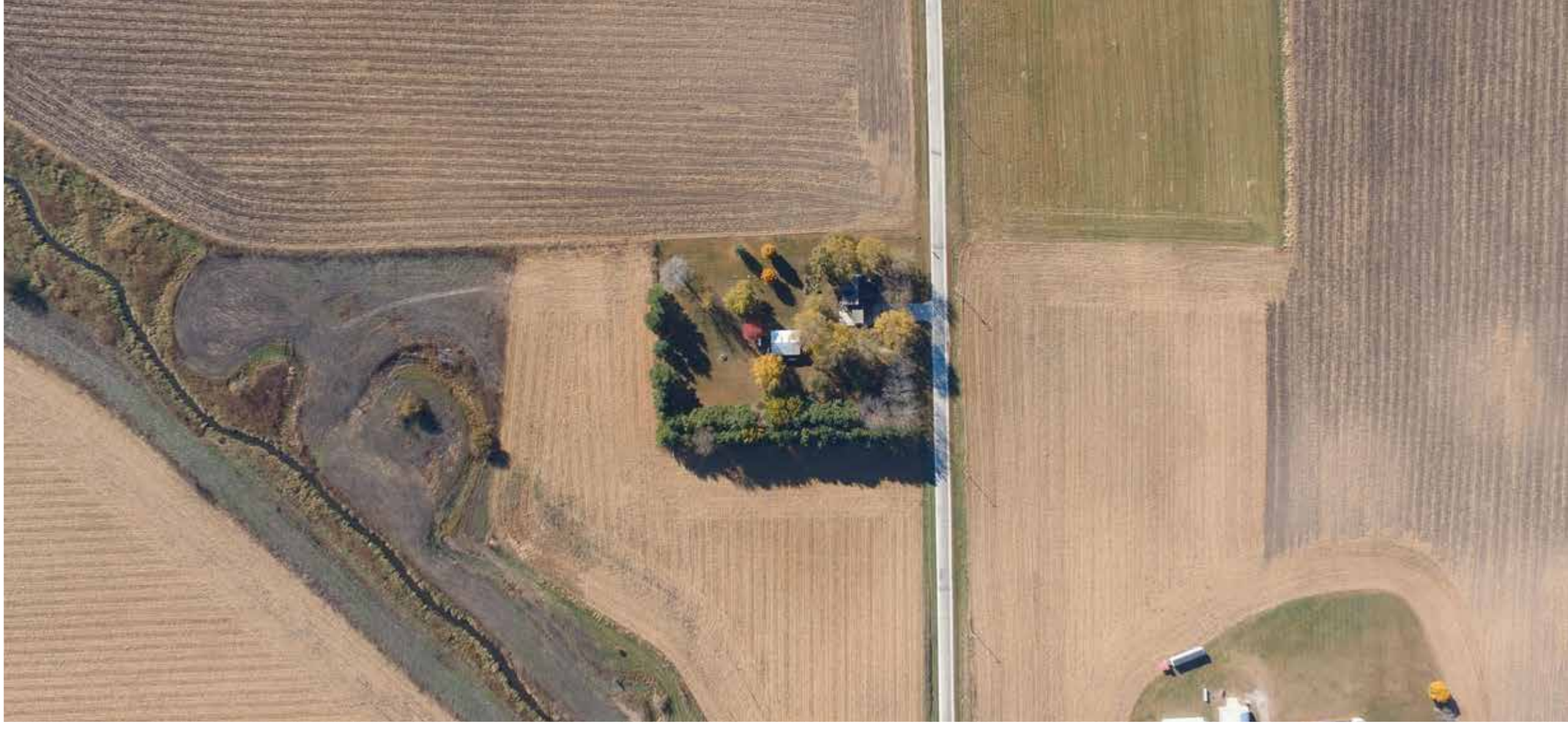
	IMPORT DI BENI* 2018 (MILIARDI DI EURO)	CAGR IMPORT DI BENI 2019-2029**	PRINCIPALI SETTORI DI IMPORT	PREVISIONI CRESCITA EXPORT ITALIANO DI BENI 2019
MONDO	**16.302,8**	**3,6%**		
ASIA	**5.663,5**	**3,8%**		
ASIA ORIENTALE				
Cina	1.807,6	3,5%	Apparecchi elettrici, chimica e farmaceutica, metalli	6,0%
Indonesia	159,7	4,1%	Chimica e farmaceutica, metalli, macchinari	5,6%
Filippine	97,6	4,3%	Apparecchi elettrici, metalli, chimica e farmaceutica	4,9%
Vietnam	199,3	5,6%	Metalli, chimica e farmaceutica, tessile e abbigliamento	7,7%
ASIA MERIDIONALE				
India	455,3	4,9%	Chimica e farmaceutica, metalli, apparecchi elettrici	7,9%
AFRICA	**378,3**	**7,3%**		
AFRICA OCCIDENTALE				
Nigeria	35,9	8,3%	Chimica e farmaceutica, raffinati, alimentari e bevande	6,4%
Ghana	11,1	6,4%	Alimentari e bevande, raffinati, gomma e plastica	6,1%
Senegal	5,6	7,6%	Raffinati, chimica e farmaceutica, alimentari e bevande	8,3%
AFRICA ORIENTALE				
Etiopia	15,8	9,3%	Raffinati, mezzi di trasporto, metalli	n.d.
Tanzania	7,4	10,4%	Chimica e farmaceutica, gomma e plastica, metalli	9,5%
Kenya	14,0	8,7%	Raffinati, macchinari, metalli	6,6%

*Inclusi beni agricoli e materie prime.
**CAGR: tasso di crescita medio annuo. Stimato a partire dal tasso di urbanizzazione medio previsto.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Eiu, Ihs, Nazioni Unite, UN Comtrade

In queste regioni, **alcune geografie – tra cui Etiopia, Filippine, Ghana, Indonesia, Kenya, Nigeria, Senegal, Tanzania e Vietnam – guideranno lo sviluppo urbano, supportando l'import di beni e servizi a maggiore valore aggiunto.** In questi Paesi è importante stabilire una presenza locale per monitorare l'evoluzione dei centri urbani che potrebbero essere anche diversi (e quindi più facilmente "aggredibili") rispetto ai nomi noti.

Questo anche perché in **Cina** e **India**, i due Paesi più popolosi al mondo, il trend di urbanizzazione continuerà a ritmi elevati, ma inferiori rispetto agli scorsi decenni; tuttavia, il numero di potenziali consumatori, i livelli di import e il rapido sviluppo di alcune città a tassi superiori alla media nazionale, continuano a porre queste due destinazioni in cima alla lista delle opportunità per il Made in Italy. Per essere presenti in modo capillare occorrerà quindi presidiare il mercato fino agli ultimi anelli della catena distributiva o addirittura contribuire a costruirne una. La Parigi di metà Duemila è ancora tutta da realizzare.



CAPITOLO 3

La bussola del Made in Italy

3.1 La geografia dell'export[41]

2019. L'export tiene il passo. E l'Africa Subsahariana suona la carica.

Il vento dell'**Africa Subsahariana** continuerà a soffiare a favore dei nostri esportatori anche nel **2019**: **+6%**, l'incremento atteso nell'anno (dopo un 2018 che ha visto il subcontinente protagonista: +7,2%, la migliore performance a livello di aree geografiche), con **Kenya** e **Senegal** che avanzeranno a ritmi anche maggiori. Sono altrettanto favorevoli le prospettive per le esportazioni del Bel Paese in **Asia-Pacifico** e **Nord America** (**+4,9%**). **Cina**, **Corea del Sud**, **India** e **Vietnam** traineranno le vendite verso Oriente.

41. Le previsioni sui tassi di crescita delle esportazioni italiane di beni verso ogni area geografica descritta sulla mappa (a pag. 58-59) sono calcolate come media ponderata dei tassi di crescita previsti nei singoli Paesi inclusi nel modello e appartenenti all'area. Il modello utilizzato da SACE SIMEST (Itrade, si veda l'Appendice per maggiori dettagli) include 68 Paesi che contano per circa il 92% del totale dell'export italiano di beni.

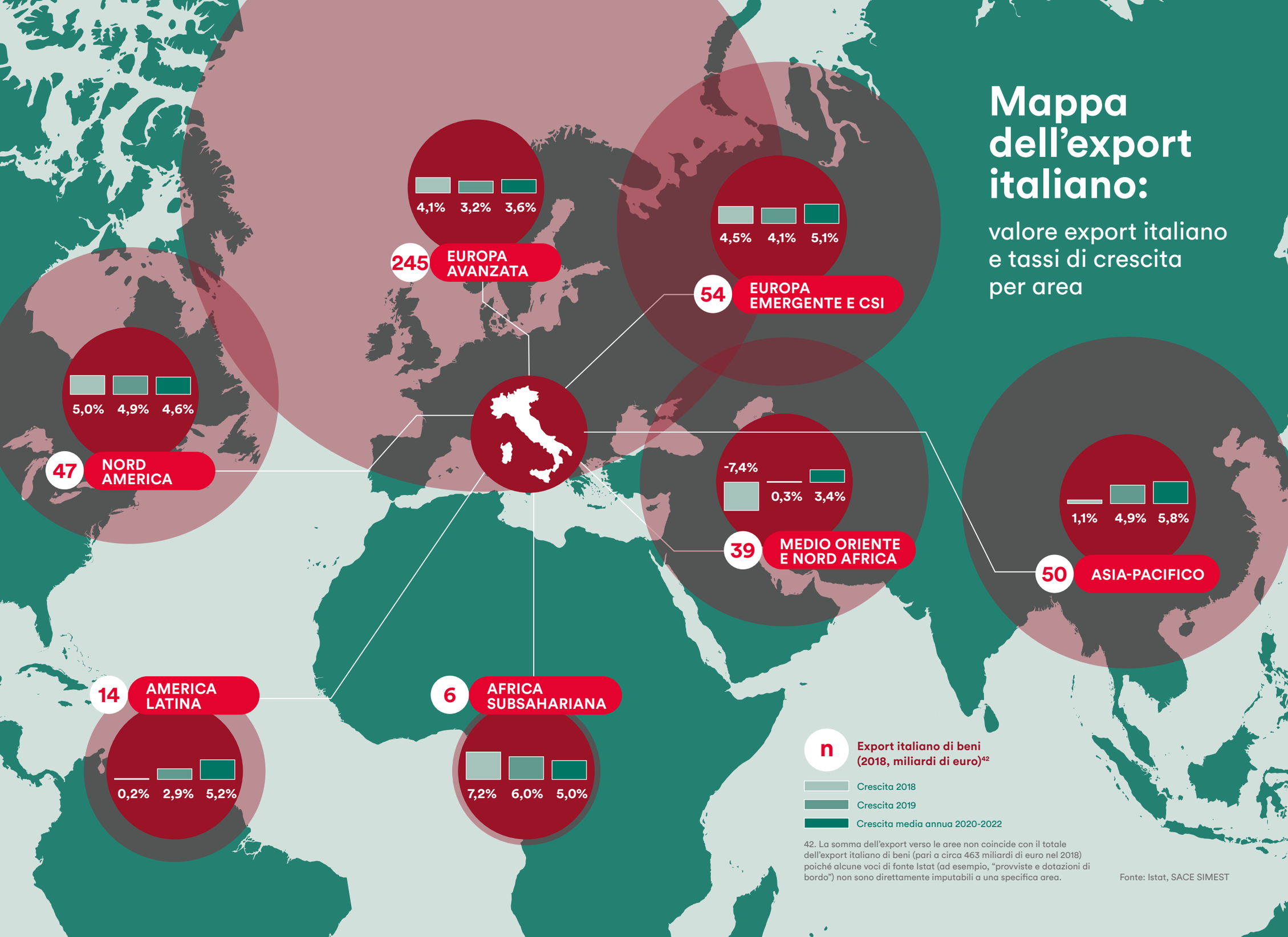
In particolare, l'export verso Delhi (già cresciuto dell'11% nel 2018) è atteso aumentare ancora a ritmi significativi (+7,9% nel 2019 e +6,8%, in media, nel triennio 2020-2022); questo testimonia la fase di forte espansione del Paese, il cui Pil è previsto avanzare a tassi intorno al 7% nel periodo 2019-2022. Gli **Stati Uniti** seguiteranno a rappresentare una geografia di vitale importanza per le nostre imprese esportatrici. Nell'**Europa emergente e CSI**, **Bulgaria**, **Russia** e **Ucraina** contribuiranno in maniera significativa alla domanda di beni italiani della regione. L'**Europa avanzata**, "cuore" della domanda dei nostri beni (con un peso sul totale pari a circa il 54%), continuerà a garantire il suo fondamentale supporto (**+3,2%**), con **Francia** e **Svizzera** al di sopra della media. L'**America Latina**, dopo un 2018 sostanzialmente invariato (**+0,2%**, un ritmo condizionato dalla contrazione delle vendite in **Argentina** e **Venezuela**), riprenderà ad avanzare (**+2,9%**), grazie in particolare a **Brasile**, **Cile** e **Messico**. Infine, a seguito della brusca frenata dell'anno passato (**-7,4%**), arriveranno segnali di stabilizzazione anche dal **Medio Oriente e Nord Africa** (**+0,3%**), area in cui, peraltro, non mancheranno alcune eccezioni positive, come nel caso di **Marocco**, **Tunisia** e **Qatar**; ancora in territorio negativo, invece, la **Turchia**.

2020-2022. Si vola in Oriente. Area Mena alla riscossa.

L'area dell'**Asia-Pacifico tornerà a correre più velocemente delle altre nel triennio 2020-2022** (**+5,8%**), grazie in particolare alle accelerazioni attese nei due colossi orientali (**Cina e India**), ma anche in virtù delle performance in **Malaysia**, **Vietnam** e alcune economie "minori", quali **Bangladesh** e **Myanmar**. Seguirà l'**America Latina** (**+5,2%**), dove le vendite saranno sostenute dai due principali mercati dell'area, **Brasile** e **Messico**, ma anche dai Paesi andini quali **Colombia** e **Perù**. Tra i Paesi dell'**Europa emergente e CSI**, **Bielorussia** e **Ucraina** continueranno a viaggiare a ritmi compresi tra il **5,9%** e il **6,5%**; aumenteranno il ritmo anche **Polonia** e **Repubblica Ceca**, due economie che hanno domandato quasi **20 miliardi** di euro di beni italiani nel 2018 (oltre il 4% del totale). In **Africa Subsahariana** il trend resterà positivo, pur se in lieve rallentamento (**+5%** in media); oltre a **Kenya** e **Senegal**, i nostri esportatori potranno contare sulla domanda proveniente da **Ghana**, **Sudafrica** e **Tanzania**. Confermeranno la loro solidità anche il **Nord America** e l'**Europa avanzata**: le previsioni segnalano, infatti, un incremento rispettivamente, del 4,6% e del 3,6%. Rialzerà la testa infine, anche l'area del **Medio Oriente e Nord Africa** (**+3,4%**), grazie alla prosecuzione del buon trend in **Marocco**, **Tunisia** e **Qatar**, nonché all'aumento del passo negli **Emirati Arabi Uniti** e alla progressiva, seppur graduale, ripresa della **Turchia**.

Mappa dell'export italiano:

valore export italiano e tassi di crescita per area



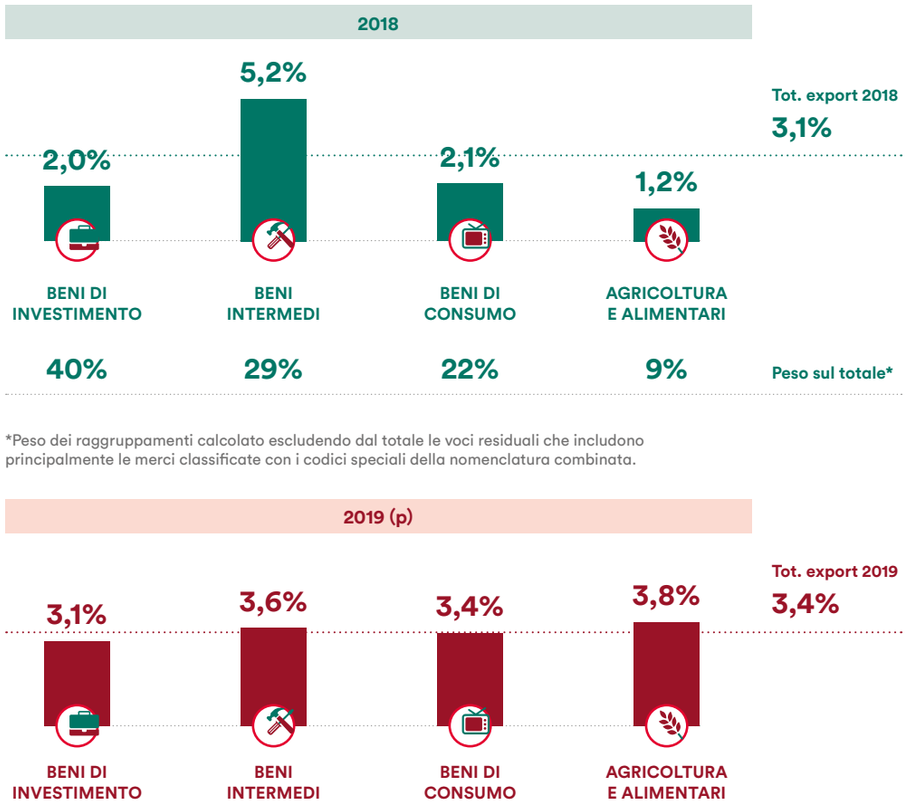
42. La somma dell'export verso le aree non coincide con il totale dell'export italiano di beni (pari a circa 463 miliardi di euro nel 2018) poiché alcune voci di fonte Istat (ad esempio, "provviste e dotazioni di bordo") non sono direttamente imputabili a una specifica area.

Fonte: Istat, SACE SIMEST

3.2 Paese che vai settore che trovi

La crescita delle nostre esportazioni nel 2019 sarà trainata dalla domanda estera di prodotti agroalimentari, ma più in generale le dinamiche attese per i nostri prodotti, a differenza di quanto osservato nel 2018, sembrano abbastanza simili e racchiuse in un intervallo tra il 3,1% e il 3,8% (Fig. 9). Questo "fenomeno di convergenza" ha motivazioni eterogenee. I "più lenti" sono i **beni di investimento** che soffrono l'incertezza globale e le difficoltà del settore *automotive*; il rallentamento della domanda mondiale non dovrebbe avere ripercussioni sui **beni di consumo** Made in Italy, in particolare su abbigliamento e arredamento; gli **intermedi** non avranno lo stesso passo del 2018, ma contribuiranno alla dinamica positiva delle nostre esportazioni grazie soprattutto alla farmaceutica.

Fig. 9 Crescita dell'export italiano: raggruppamenti di beni (var. %)



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

p = previsioni

Fonte: Istat, SACE SIMEST

Agrifood da leccarsi le dita

Nonostante il 2018 sia stato un anno di bassa crescita per il raggruppamento, **le esportazioni agroalimentari Made in Italy hanno comunque registrato il record storico, raggiungendo per la prima volta il valore di 41,8 miliardi di euro** – di cui circa i due terzi originati dai Paesi dell'Unione Europea (*in primis*, dalla Germania) –, mentre, al di là dei confini del mercato unico, gli Stati Uniti hanno rappresentato la principale fonte di domanda. Si è osservata, inoltre, una crescita superiore al 10% per l'export di spumanti e, altrettanto positiva, pur se più moderata, è stata la performance delle vendite all'estero dei nostri vini. Tra le altre bevande alcoliche, va infine evidenziato il record delle esportazioni di birra che nel 2018 hanno superato per la prima volta i 200 milioni di euro (+11% rispetto all'anno precedente)[43].

Le esportazioni dei **prodotti dell'*agrifood* italiano sono previste in crescita anche nell'anno in corso** (**+3,8%**, il ritmo più elevato del 2019 nel confronto con gli altri raggruppamenti) e nel triennio successivo a un tasso simile (in media del **3,9%**).

Le prospettive favorevoli, specie per il 2019, sono in linea con il trend della spesa globale per beni alimentari (+5,2%, in valore, nell'anno in corso) e bevande, specie quelle analcoliche (+4%)[44]. Altrettanto positive sono le previsioni per il **settore agricolo**: tra i prodotti italiani, formaggi e pollame sono attesi essere i protagonisti.

Alcune criticità per il settore agroalimentare derivano dalle sanzioni russe ancora in vigore che continuano a colpire le esportazioni di alcune categorie di prodotti. Inoltre, le tensioni commerciali tra Stati Uniti da un lato e Cina e Ue dall'altro continuano a rappresentare un rischio per l'industria globale di alimentari e bevande. Ad ogni modo, **l'Unione Europea si sta muovendo per sviluppare il potenziale in altri importanti mercati**: in questo senso vanno, ad esempio, gli accordi commerciali stipulati con Giappone e Canada. Ulteriori opportunità andranno ricercate in Cina: qui i valori del nostro export sono ancora modesti – anche a causa delle criticità relative alle procedure di importazione e alla catena distributiva spesso articolata su base provinciale o municipale –, ma occorre perseverare. I prodotti Made in Italy sono infatti apprezzati nel Paese e associati a una buona alimentazione e qualità della vita: non a caso, l'Italia è il primo fornitore di cioccolato e pasta, il secondo di olio d'oliva, acque minerali e vini frizzanti, il terzo per vini imbottigliati e caffè[45].

43. Coldiretti.
44. Fitch Solutions.
45. InfoMercatiEsteri.

Nel Paese del Dragone è inoltre attesa una crescente domanda di formaggi italiani artigianali – specie del gorgonzola, di cui cinesi stanno diventando consumatori sempre con maggior frequenza – così come in altre geografie al di fuori dell'Unione Europea, in particolare in Giappone e Stati Uniti al netto di eventuali dazi.

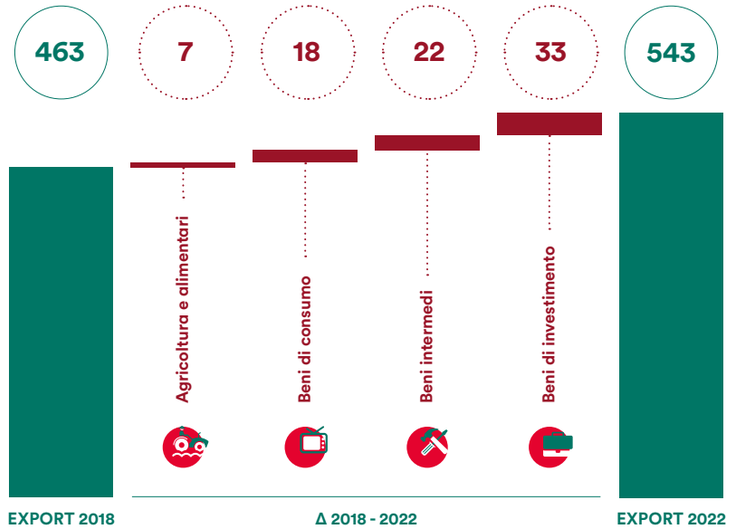
L'alta reputazione dei prodotti agroalimentari italiani in termini di qualità continuerà a rappresentare un punto di forza per le nostre vendite all'estero. Tuttavia, i nostri esportatori del settore dovranno intercettare i nuovi trend della domanda globale, sempre maggiormente orientati verso alimenti più sani e spesso su opzioni vegetariane e vegane. Nel settore delle bevande, la tendenza va in direzione di varietà a basso tenore alcolico o a base di frutta. L'attenzione per la sostenibilità, che ha acquisito slancio negli ultimi anni, avrà ripercussioni anche su altri settori. Ciò infatti spingerà i produttori verso soluzioni "circolari" che si tradurranno, ad esempio, nella riduzione dell'uso della plastica (specie quella monouso) e nella maggiore sostenibilità degli imballaggi (realizzati con materiali riciclati).

In questo contesto, si presenteranno occasioni per i nostri esportatori dell'agroalimentare a qualsiasi latitudine: dalla **Corea del Sud** (+11,1% nel periodo 2019-2022) e l'**Indonesia** (+9,1%) in **Asia-Pacifico**, alla **Russia** (+6,2%) – che nonostante le sanzioni, aumenterà la sua domanda grazie a una migliore dinamica del Pil – e l'**Ucraina** (+10,7%) nell'area **CSI**, fino alla **Nigeria** (+10%) nell'**Africa Subsahariana** e alla **Colombia** (+6,9%) e il **Messico** (+7,4%) in **America Latina**.

Beni di investimento col motore diesel

La dinamica dei **beni di investimento**, il raggruppamento più rilevante in termini di peso sull'export italiano di beni con una quota del 40%, sarà la più "moderata" nel **2019** (**+3,1%**) – a causa dell'incertezza che continua a caratterizzare il contesto globale con effetti negativi sulla fiducia e, di conseguenza, sul ciclo degli investimenti – e la più sostenuta nel triennio **2020-2022** (**+4,7%**). Nel complesso, **il comparto garantirà un incremento di circa 33 miliardi di euro rispetto alle vendite effettuate nel 2018** (Fig. 10).

Fig. 10 Contributo dei raggruppamenti di beni alla crescita delle esportazioni italiane (miliardi di euro)



Fonte: Istat, SACE SIMEST

Saranno principalmente i beni della **meccanica strumentale** – che rappresentano circa il 50% del totale export del raggruppamento e che includono, tra gli altri, motori, turbine, pompe, compressori, rubinetti, valvole, forni, bruciatori, macchine per il sollevamento e la movimentazione, macchine per l'agricoltura e la silvicoltura, macchine per la formatura dei metalli, altre macchine per impieghi speciali, e così via – a trainare le vendite (**+3,4%** nell'anno in corso e **+5%** in media nei tre anni a seguire).

Sul ritmo più contenuto del 2019, pesa la decelerazione degli investimenti negli Stati Uniti (dal +4,9% del 2018 al +2,8% dell'anno in corso), **nell'Unione Europea** (dal 3,1% al 2,1%) **e in India** (dal +11,7% al +7,1%). Inoltre, l'aumento più graduale del previsto dei prezzi del petrolio ritarderà l'incremento della spesa per infrastrutture e costruzioni nei Paesi esportatori di petrolio, salvo in casi specifici, quali gli Emirati Arabi Uniti in vista di Expo 2020 (cfr. par. 4.1).

L'economia di Delhi, insieme a un altro dei principali Paesi emergenti (Brasile) – entrambi i mercati sono tra le geografie prioritarie cui SACE SIMEST ha dedicato uno specifico approfondimento in questo rapporto (cfr. par. 4.1) – **contribuirà alla crescita nel triennio 2020-2022 grazie alla dinamica in accelerazione degli investimenti** (+7,9%, in media, in India e +4,2% in Brasile).

Nello stesso periodo, la Cina, pur vedendo una lieve riduzione nel ritmo di crescita della stessa variabile, continuerà a osservare incrementi pari a circa il 4%. Le nostre esportazioni di beni di investimento gioveranno infine, in misura più contenuta, della ripresa degli investimenti dei Paesi dell'Unione Europea (+2,3%).

In alcuni mercati emergenti, sorgeranno opportunità relative alle infrastrutture più basilari, come quelle per la trasmissione e la distribuzione di energia, nonché per il trattamento delle acque reflue. Dal lato dei macchinari per l'agricoltura, in Canada e Stati Uniti è attesa una domanda in forte aumento per nuovi trattori in virtù delle necessità di ammodernamento della flotta. A testimonianza di tale dinamica, i dati degli ultimi mesi evidenziano la maggiore crescita da circa dieci anni a questa parte in questo segmento. **Gli esportatori di macchinari agricoli dovranno intercettare i trend del mercato che evidenziano un'adozione sempre maggiore dell'intelligenza artificiale e del *machine learning***, in particolare con l'uso di droni e robot agricoli (*agribots*). Farsi trovare pronti sarà fondamentale in vista dell'attesa rivoluzione *agtech* dei prossimi anni, generata dalla carenza di manodopera e dall'intensificarsi delle istanze relative alla sicurezza alimentare.

Le migliori performance per il nostro export nel settore della meccanica strumentale sono attese in diverse geografie dell'**Asia-Pacifico** (**Bangladesh**, **Cina**, **Filippine** e **India**), dell'**Unione Europea** (**Portogallo** e **Romania**) e dell'**America Latina** (**Perù**).

Ulteriore settore per cui le prospettive sono favorevoli è quello degli **apparecchi elettrici** (**+3,5%** nel **2019** e **+4,7%** nel triennio successivo), con le migliori occasioni attese in diversi **Paesi asiatici** (**India**, **Myanmar**, **Vietnam**), dell'**Africa Subsahariana** (**Ghana** e **Nigeria**) e dell'Unione Europea (**Bulgaria**, **Spagna** e **Portogallo**).

Sarà più moderato, invece, il ritmo di espansione del settore dei **mezzi di trasporto** (**+2,3%** nell'anno in corso e **+4%** per il restante periodo di previsione), sebbene non mancheranno eccezioni positive, nuovamente in **Asia** (**Filippine**, **India** e **Vietnam**), nonché in alcune geografie europee (**Grecia** e **Svezia**) e dell'area **Medio Oriente e Nord Africa** (**Egitto** e **Qatar**). La dinamica moderata è principalmente imputabile alla debole congiuntura del settore *automotive* (componentistica inclusa).
Le previsioni di crescita delle vendite di veicoli a livello globale restano infatti contenute, soprattutto per il 2019 (+1%), a causa delle prospettive deboli, e in alcuni casi negative, nei principali mercati (Cina, Eurozona e Stati Uniti). Un'eccezione significativa è rappresentata dal segmento dei veicoli commerciali che avanzerà a ritmi superiori alla media (circa il 4%).

Quest'ultima circostanza riflette, da un lato, lo spostamento delle preferenze dei consumatori verso specifiche categorie di veicoli inclusi nel segmento (come i SUV negli Stati Uniti e in Canada), dall'altro, la domanda derivante da nuovi progetti infrastrutturali e nel settore del trasporto merci.

A livello di aree geografiche, l'America Latina registrerà l'espansione più rapida principalmente grazie alla ripresa delle vendite in Brasile – attese in aumento di circa il 13% nell'anno in corso – e nei mercati andini (Bolivia, Colombia, Ecuador e Perù). Altrettanto positive sono le performance attese nei Paesi del Sud-Est asiatico, specie in Thailandia e Vietnam. Negli Stati Uniti, invece, le vendite di veicoli leggeri scenderanno per la prima volta al di sotto delle 17 milioni di unità dal 2014: ciononostante i livelli restano elevati offrendo opportunità per i nostri esportatori. Sul settore *automotive* continua infine a pesare l'incertezza dovuta alla minaccia di nuovi dazi da parte dell'amministrazione Trump (cfr. par. 2.2). In un'ottica di più lungo periodo, il settore appare destinato a grandi mutamenti e incognite su diverse direttrici: vi è in primis il tema dell'elettrificazione, seguito dal progressivo aumento delle forme di mobilità condivisa, e così via.

Dopo l'*exploit*, ritmo più sostenibile per gli intermedi

Nel biennio **2017-18 i beni intermedi** si erano distinti come raggruppamento "top performer" dell'export italiano grazie a incrementi pari, rispettivamente, al **13,5%** e al **5,2%**. Per l'anno in corso le vendite sono attese in rallentamento, ma pur sempre in crescita (**+3,6%**); il comparto riprenderà ad avanzare a un tasso medio annuo di circa **4%** nel periodo **2020-2022**. La decelerazione rispetto agli anni precedenti è dovuta al calo generalizzato del ritmo di crescita di tutti i settori inclusi nel raggruppamento: **chimica**, **estrattiva**, **gomma e plastica** e **metalli**.

Il settore della **chimica** beneficerà principalmente del traino dei **colossi cinese e indiano**, nonché della spinta di alcune geografie europee (**Irlanda** e **Finlandia**) e dell'**Africa Subsahariana** (**Angola** e **Senegal**). **Il traino arriverà principalmente dal comparto della farmaceutica che, a livello mondiale, è atteso crescere di circa il 5% in media l'anno dal 2019 al 2022.**

Le vendite all'estero delle imprese farmaceutiche italiane godranno di brillanti prospettive sia nei mercati emergenti, grazie alla crescita economica, all'aumento dei redditi, alla progressiva diffusione della medicina occidentale, allo sviluppo di sistemi sanitari pubblici e ai fenomeni di urbanizzazione (cfr. Box 2), sia in quelli avanzati, per via dell'invecchiamento della popolazione e della maggiore attenzione alla prevenzione[46].

46. Fitch Solutions e Prometeia.

I dati di Farmindustria rivelano che l'Italia è ben posizionata nel settore farmaceutico, rappresentando il 6° mercato al mondo (3° in Europa dietro Germania e Francia), con oltre 65mila addetti (di cui il 42% donne), ulteriori 66mila nell'indotto e più di 6mila impiegati nelle attività di ricerca e sviluppo. Nonostante a livello regionale la presenza delle imprese farmaceutiche sia principalmente concentrata in cinque regioni – Lombardia, Lazio, Toscana, Emilia-Romagna, Veneto –, l'industria è rilevante anche nel Centro-Sud, ad esempio in Abruzzo, Campania, Puglia e Sicilia. **Circa l'80% della produzione del settore è destinata all'export, con la percentuale che diventa anche maggiore considerando soltanto le imprese del settore a prevalenza di capitale estero (90%).** Queste ultime rappresentano i tre quinti del totale, a testimonianza dell'attrattività della nostra forza lavoro altamente qualificata. Le multinazionali sono in primo luogo statunitensi e tedesche, ma vi è un buon numero di imprese francesi, svizzere e giapponesi. Il Bel Paese, inoltre, è un *hub* mondiale per la produzione di vaccini delle imprese a capitale britannico. Diverse operazioni di M&A che stanno interessando alcune imprese farmaceutiche italiane confermano l'interesse delle multinazionali estere anche in Pmi altamente innovative[47]. Le circostanze finora descritte implicano ovviamente un'influenza delle dinamiche dei flussi di export (e di import) italiano nel settore per via delle transazioni *intra-firm*.

A livello di geografie di destinazione, **tra i mercati emergenti, gli esportatori italiani potranno beneficiare del trend positivo in Cina e India, Paesi in cui le vendite del settore della farmaceutica hanno registrato incrementi a due cifre nel 2018.** L'economia di Delhi (cfr. par. 4.1) continuerà a offrire ottime opportunità, sia in virtù della sua popolazione ampia e in crescita – così come i redditi – sia grazie all'impegno del governo in tema di accesso all'assistenza sanitaria – che vedrà sempre maggiormente coinvolto il settore privato, con un incremento delle opportunità per i produttori e gli esportatori di farmaci – e di maggiore apertura alle imprese estere con cui poter stringere alleanze al fine di "importare" competenze, oltre a risorse finanziarie, non sempre disponibili localmente. **Ulteriori opportunità potranno sorgere in Cina che è passato dall'essere il 9° mercato mondiale farmaceutico nel 2007 al 2° (dietro agli Stati Uniti)[48].** Le migliori occasioni riguarderanno gli esportatori di farmaci, di apparecchiature e dispositivi medici e per le imprese impegnate nella costruzione di ospedali e cliniche private[49]. Infine, non mancheranno occasioni di business dalle vendite di farmaci *biotech*.

47. Prometeia, "Analisi dei settori industriali", 2018 (ottobre).
48. Dato relativo al 2017 (ultimo disponibile).
49. InfoMercatiEsteri.

Proprio il *biotech* è al centro della strategia di sviluppo della Cina, con l'obiettivo di costruire entro il 2020 tra i 10 e i 20 parchi scientifici per la biomedicina, oltre ai 100 parchi già esistenti sul territorio, con un investimento pari a 1,5 miliardi di dollari. E il settore biofarmaceutico è anche un'eccellenza del Made in Italy: esso rappresenta infatti il 32% dell'industria farmaceutica presente sul territorio nazionale e genera un fatturato pari a 10 miliardi di euro (circa il 5% di quello mondiale)[50].

Le vendite nel settore dei **metalli** sono previste in forte espansione nell'Africa Subsahariana (specie in **Angola**, **Nigeria** e **Tanzania**), in diversi mercati dell'**America Latina** (**Brasile** e **Cile**), nell'**Unione Europea** (**Danimarca** e **Repubblica Ceca**) e nell'area del **Medio Oriente e Nord Africa** (**Marocco** e **Qatar**).

La forza del Made in Italy tradizionale

Fashion & furniture, due delle tre famose F del Made in Italy (insieme al *food*), sono i settori che consentiranno al raggruppamento dei **beni di consumo** di continuare ad avanzare anche nei prossimi anni (**+3,4%** nel **2019** e **+3,9%**, in media, nel periodo dal **2020** al **2022**). Tra le geografie che sperimenteranno i tassi di crescita più elevati, troviamo un gruppo di mercati piuttosto eterogeneo, sia in termini di sviluppo sia per valori generati per le nostre esportazioni: **Corea del Sud** e **Giappone in Asia-Pacifico**; **Messico** in **America Latina**; **Kenya** e **Senegal** in **Africa Subsahariana.**

I nostri esportatori nel comparto degli **arredamenti** potranno beneficiare della domanda crescente nel mercato statunitense per i prodotti di *design* di fascia alta, nonché dell'*appeal* riscontrato in Cina, dove il Bel Paese è il primo fornitore. In un'ottica di medio termine, le imprese italiane del mobile dovranno far fronte alla crescente concorrenza internazionale e sfruttare al meglio il canale dell'e-commerce: gli acquisti online nel comparto dell'arredamento e dell'*home living* sono infatti cresciuti di oltre il 50% in Italia nel 2018, generando un valore complessivo poco inferiore agli 1,5 miliardi di euro[51].

3.3 Export a tutte le latitudini

Le imprese italiane che intendono esplorare nuove destinazioni hanno bisogno di indicazioni utili su dove andare e perché. Per questo motivo, come ogni anno, SACE SIMEST fornisce un approfondimento delle nostre previsioni per aree geografiche, principali mercati e settori, evidenziando quelli con le prospettive più promettenti e mettendo in luce opportunità e punti d'attenzione.

50. EY, "Il settore biofarmaceutico Innovazione e crescita per l'Italia", 2018.
51. Prometeia.

Mercati avanzati[52]

L'area *core* del Made in Italy tiene il passo

Dopo un 2018 positivo per l'export italiano nei mercati avanzati, il rallentamento atteso in diversi paesi dell'Eurozona e negli Stati Uniti avrà, in una certa misura, ripercussioni sulle nostre esportazioni in tali geografie. Seppur con tassi inferiori rispetto al 2018, le vendite di beni italiani all'estero sono previste in crescita sia nell'Europa Avanzata (+3,2% nel 2019 e +3,6%, in media, nel triennio successivo) sia nelle geografie del Nord America (+4,9% e +4,6%): in queste due aree l'export ha raggiunto quasi 293 miliardi di euro nel 2018 (circa i due terzi del totale export italiano di beni).

L'export verso la **Germania** – primo mercato di sbocco per le nostre merci – continuerà ad avanzare: +2,9% nel 2019 e del +3,7%, in media, nel periodo 2020-2022. I beni intermedi guideranno la performance, in particolare i metalli (+4,4%, in media, nel triennio 2020-2022), sulla scia della dinamica positiva delle vendite di acciaio, ferro e ghisa, e la chimica (+3,8%). Sarà invece più contenuta la performance dei beni di investimento, almeno per il 2019 (+1,2%), salvo poi riaccelerare nei tre anni a seguire (+3,8%), in particolare per meccanica strumentale, mezzi di trasporto e apparecchi elettrici.

Le previsioni per il nostro export in **Francia** restano positive, pur se in rallentamento (+3,5% nel 2019 e +3,4%, nei tre anni seguenti). Fatta eccezione per l'agroalimentare, che crescerà ad un ritmo superiore alla media (4,5% nel triennio 2020-2022), la dinamica degli altri raggruppamenti sarà sostanzialmente in linea con quella del totale. A livello settoriale, si presenteranno opportunità nel comparto dell'estrattiva (+5,7%) e della chimica (+4,5%), quest'ultimo trainato dalla farmaceutica: la Francia è tra i principali mercati farmaceutici al mondo, base di diverse multinazionali, con una spesa pro capite tra le più elevate in Europa.

Gli **Stati Uniti**, dove il nostro export di beni è più che raddoppiato rispetto al 2010 (dai 20,3 ai 42,4 miliardi di euro del 2018), continueranno a rappresentare un mercato di vitale importanza (+4,9% nel 2019 e +4,6%, in media, nel triennio 2020-2022). Le performance migliori sono attese dai beni intermedi, con un forte contributo dell'estrattiva e dei metalli. La dinamica degli investimenti, pur se in rallentamento, sarà ancora positiva nei prossimi anni, garantendo un incremento delle vendite nella meccanica strumentale. Tra i beni di consumo, è atteso un aumento dell'export di prodotti in legno, grazie anche alle prospettive favorevoli nel segmento degli arredamenti. Tali previsioni non tengono conto di un'eventuale escalation delle tensioni commerciali tra Unione Europea e Stati Uniti, che ovviamente avrebbe un impatto sulle nostre vendite nel Paese[53].

Favorevoli le prospettive anche in **Spagna**, verso cui le nostre esportazioni aumenteranno del 3,1% nel 2019 (+4,7%, nel triennio 2020-2022), principalmente grazie ai beni di investimento, quali apparecchi elettrici e meccanica strumentale. Tra i beni intermedi invece, il settore con maggiore crescita sarà quello della gomma e plastica.

La Brexit resta l'incognita principale sulle nostre vendite verso il **Regno Unito**. Al netto di un'eventuale uscita senza accordo (*hard Brexit*), alla quale seguirebbe l'introduzione dei dazi previsti dall'Omc, l'export italiano è atteso in moderato aumento sia nel 2019 (+1,4%) sia negli anni 2020-2022 (+2,2%), rimanendo comunque su un sentiero di crescita debole (cfr. par. 2.2).

Infine, tra i mercati con i tassi di crescita più elevati vi saranno Irlanda e Portogallo: in tali geografie il nostro export è atteso in crescita, rispettivamente, del 5% e 4,5% nel 2019 e del 7% e 5,2% nei successivi tre anni.

52. L'area include Europa Avanzata e Nord America (cfr. par. 3.1).
53. Cfr. par. 1.2 e par. 2.2.

Mercati avanzati

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
SPAGNA	84	68	3,1	4,7
STATI UNITI D'AMERICA	78	68	4,9	4,6
GERMANIA	77	61	2,9	3,7
FRANCIA	74	65	3,5	3,4
PAESI BASSI	73	60	3,4	3,6
SVIZZERA	71	54	4,7	3,6
BELGIO	71	53	1,4	2,9
SLOVACCHIA	70	57	3,1	3,6
SVEZIA	70	58	5,2	4,5
PORTOGALLO	69	58	4,5	5,2
FINLANDIA	68	52	4,4	4,1
NORVEGIA	67	54	3,5	4,1
REGNO UNITO	66	56	1,4	2,2
AUSTRIA	66	58	3,9	4,0
GRECIA	65	47	4,0	4,1
IRLANDA	65	60	5,0	7,0
DANIMARCA	64	53	2,3	4,5
CANADA	63	55	4,4	4,6

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

Europa emergente e CSI

L'export dove meno te lo aspetti

Dopo una crescita del 4,5% nel 2018, l'export italiano verso l'Europa emergente e della Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) presenta prospettive positive anche per il 2019 (+4,1%) e per il triennio successivo (+5,1%), grazie al miglioramento del quadro economico regionale, all'aumento del prezzo del petrolio e alla ripartenza di alcuni investimenti strategici che coinvolgono forniture italiane.

In **Russia** è atteso un recupero delle nostre esportazioni nel 2019 (+6,1%), che dovrebbero mantenere una buona performance anche nel 2020-2022 (+4,5%) grazie alle dinamiche positive del Pil e alla spesa per investimenti: nel 2019 è attesa una ripartenza dei beni di investimento (+9,7%), con un +6% medio nel 2020-2022 per effetto di nuovi progetti nelle zone artiche e nelle infrastrutture. Alcune misure a sostegno del potere d'acquisto e la riduzione prevista dei tassi d'interesse indurranno una ripresa anche per i beni di consumo (+2,5%, in media, nel periodo 2020-2022) e sosterranno l'agroalimentare (+5,7%).

In **Bielorussia**, il Piano Nazionale per lo Sviluppo dell'Economia Verde 2016-2020 (rinnovabili, gestione e trattamento rifiuti, edilizia sostenibile, efficienza energetica, agroindustria) incentiverà la domanda di beni di investimento. Al contempo, è in corso la realizzazione di un polo farmaceutico per il mercato interno ed estero. L'export verso Minsk, cresciuto del 6,3% nel 2018, dovrebbe mantenere una crescita analoga nei prossimi anni, grazie anche all'ammodernamento degli impianti di trasformazione delle materie prime, con benefici per la meccanica strumentale (+7,3%, nel 2020-2022).

L'**Ucraina**, nonostante il quadro geopolitico complesso e l'incertezza per le scadenze elettorali e finanziarie, manterrà un'apprezzabile domanda di beni italiani (+6,3% nel 2019 e +6,5% medio nel triennio successivo) grazie al traino dei beni di investimento (+7,7%, in media, nel triennio 2020-2022), necessari per la diversificazione economica in corso, e dei beni intermedi (+6%), in cui diversi settori risentono dell'uscita di scena dei fornitori russi.

Le esportazioni in **Polonia** e **Repubblica Ceca**, principali mercati italiani in Europa centro-orientale, sono attese in aumento nel 2019 (rispettivamente, +3,7% e +4,1%) e nel triennio successivo (+5,4% e +6,4%, in media). Tale dinamica sarà trainata dagli investimenti pubblici in ambito europeo (in particolare nelle infrastrutture), dalla parziale ripresa dei principali partner commerciali e dai consumi privati, sostenuti da un tasso di occupazione in crescita. Ne beneficeranno le esportazioni dei beni di investimento, in particolare meccanica strumentale e mezzi di trasporto, che aumenteranno del 3,4% in Polonia e del 3,3% in Repubblica Ceca nel 2019 (6% e 5,8%, in media, nel 2020-2022). Particolarmente dinamiche anche le vendite dei beni di consumo Made in Italy (soprattutto abbigliamento), previste quest'anno in crescita del 3,9% in Polonia (3% nel 2020-2022) e del 4,7% in Repubblica Ceca (5%).

Una dinamica più incerta riguarda la **Romania**, teatro di instabilità politica e di un rallentamento economico legato a una domanda interna debole e a un calo degli investimenti. L'export italiano crescerà del 2,3% nel 2019 e del 4,5% nel 2020-2022: i beni di consumo (-1,4% nel 2019 e +2,6% nel 2020-2022) e quelli intermedi (-0,8% nel 2019 e +2,9% nel 2020-2022) risentiranno della debolezza dell'economia, mentre i beni di investimento (+7,7% nel 2019 e +7,2% nel 2020-2022), continueranno a crescere anche grazie al recupero della produzione industriale destinata all'export.

Moderatamente positive, grazie a un quadro economico in miglioramento, le previsioni per **Bulgaria**, **Croazia** e **Ungheria** dove, seppure su livelli inferiori, l'export italiano continuerà a crescere nel 2019 (rispettivamente +5,9%, +3,7% e +3,6%).

Previsioni per area geografica

Europa emergente

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
REPUBBLICA CECA	77	66	4,1	6,4
POLONIA	77	65	3,7	5,4
UNGHERIA	72	55	3,6	4,4
ROMANIA	69	61	2,3	4,5
RUSSIA	69	59	6,1	4,5
BULGARIA	68	53	5,9	4,9
CROAZIA	68	38	3,7	4,2
UCRAINA	57	45	6,3	6,5
BIELORUSSIA	44	50	5,8	5,9

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

Medio Oriente e Nord Africa

Un contesto incerto in cui non mancano le opportunità

Le turbolenze economico-finanziarie e le incertezze politiche che hanno attraversato alcuni Paesi del Medio Oriente e Nord Africa hanno contribuito nel 2018 ad una flessione del nostro export verso l'area nel suo complesso (-7,4% rispetto al 2017).

In **Turchia**, principale mercato italiano nella regione, l'attesa recessione per il 2019, seguita da una lieve ripresa dal 2020, impatterà sulle vendite *Made in Italy*, previste in calo quest'anno (-6%) e in parziale recupero nel triennio successivo (+2,2%, in media). A risentirne saranno maggiormente i beni collegati all'industria come mezzi di trasporto, soprattutto nel 2019 (-3,3%), con un recupero nel triennio 2020-2022 (in media +4,4%), gomma e plastica (-6,1%, poi +1,6%) e meccanica strumentale (-7,7% e successivamente +1,1%). Nonostante il deprezzamento della lira, gli effetti sulla domanda di beni di consumo saranno meno severi (-3,7% nel 2019), grazie a una classe media ampia e in crescita; nel triennio successivo torneranno ad aumentare (+2,1%), grazie in particolare a tessile e abbigliamento e arredamento.

L'instabilità politico-elettorale vissuta dall'**Algeria**, unita alle sue debolezze economiche, pesano sulle esportazioni italiane, in calo negli ultimi anni e attese in parziale recupero (+1,1% nel 2019 e, in media, +2,7%, nel 2020-2022). Debolezze nella produzione di idrocarburi e un contesto operativo poco incentivante si traducono in previsioni moderatamente positive per la meccanica strumentale (+3,7% nel 2019 e 2,8%, in media nel 2020-2022). Una necessaria contrazione della spesa e degli investimenti pubblici spingerà al ribasso il nostro export orientato alle grandi opere infrastrutturali, come i prodotti in metallo (-11,3% e -0,4%) e, in misura minore, le apparecchiature elettriche (-1,8% e +2,2%).

La ripresa economica dell'**Egitto** potrà incentivare le vendite italiane dell'1,6% nel 2019 (+3,2% medio nel 2020-2022).

A guidare questo incremento saranno i beni di investimento, a seguito delle scoperte di nuovi giacimenti di idrocarburi e degli investimenti pubblici nelle infrastrutture elettriche e dei trasporti. Le grandi opere previste dal "Nuovo Programma Economico", approvato nel 2018, costituiscono il traino per la meccanica strumentale (+2,3% nel 2019 e +3,6% nel 2020-2022), mezzi di trasporto (+11,5% e +6,9%) e prodotti in metallo (+1,4% e +1,2%). Le prospettive positive per i consumi privati, favoriti dall'incremento dell'occupazione, costituiscono il principale driver per le esportazioni di beni di consumo, in particolare prodotti alimentari (+14,9% e +7,3%), tessile e abbigliamento (+6,2% e +4,8%) e arredamento (+6,6% e +3,7%).

Favorevoli anche gli sviluppi per **Tunisia** e **Marocco**, dove la ripresa economica, anche se moderata, poggia sul potenziamento di diversi settori tra cui il turismo, l'industria agroalimentare e la manifattura tessile. Tale crescita diversificata offre sbocchi interessanti per l'export di macchinari e componenti per l'industria (come turbine, motori e macchine per la lavorazione dei metalli) e macchinari per l'agricoltura e la lavorazione alimentare, previsti in crescita complessivamente nel 2019 del 6,3% in Tunisia e del 7,7% in Marocco.

In **Qatar** l'ampia liquidità derivante dal settore degli idrocarburi e il coinvolgimento in eventi globali come i Mondiali di calcio faranno da volano per il *Made in Italy*. Le previsioni sono positive per l'export di beni intermedi (nel 2019 +12,5%), coinvolti in particolare nelle infrastrutture e costruzioni, seppur caratterizzati da una discontinuità per la volatilità dei prezzi petroliferi. Stabilmente positive sono invece le prospettive per i beni di consumo, grazie ai livelli di reddito medio elevato e consumi privati in crescita, in particolare per l'export di abbigliamento (+6,2% nel 2019) e altri beni di consumo (come i gioielli) per cui è atteso un incremento del 3,2% nel 2019.

Previsioni per area geografica

Medio Oriente e Nord Africa

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
MAROCCO	75	67	6,7	6,7
EMIRATI ARABI UNITI	70	61	1,0	2,7
QATAR	66	49	6,1	6,5
EGITTO	65	50	1,6	3,2
ARABIA SAUDITA	65	53	0,1	2,7
TUNISIA	59	45	6,0	4,6
TURCHIA	58	47	-6,0	2,2
ALGERIA	52	40	1,1	2,7
IRAN	45	36	2,8	5,4
LIBIA	0	0	3,0	4,3

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

Asia-Pacifico

La volatilità dei mercati non frena il Made in Italy

Dopo un 2018 sostanzialmente stabile, il nostro export verso l'area asiatica si avvia a risultati positivi, con una crescita media di quasi il 5% nel 2019 e del 6% nel triennio 2020-2022, trainato dai beni di investimento come i prodotti della meccanica strumentale.

Cina, Corea del Sud e India sono i tre Paesi verso i quali è diretto più del 50% dell'export italiano nell'area.

In **Cina** è previsto un recupero, dopo la flessione del 2,4% del 2018 dovuta soprattutto al netto calo della componente mezzi di trasporto, con un tasso medio di crescita del 6% nel 2019 e del 7,6% tra il 2020 e il 2022: una dinamica favorita da un'economia sempre più orientata allo sviluppo dei consumi (+8,4% il tasso di crescita dei beni di consumo nel prossimo triennio, trainati dal comparto moda) e di un modello industriale che punta a beni di qualità e dall'elevato contenuto tecnologico. Ne potranno beneficiare anche le vendite italiane di alcuni beni d'investimento, come macchinari e apparecchi elettrici, settori che hanno resistito all'andamento negativo del 2018.

La **Corea del Sud**, terzo mercato italiano dell'area se si esclude l'*hub* Hong Kong, conferma il suo profilo di Paese a elevato reddito. Dopo la buona performance del 2018, grazie soprattutto ai beni di consumo, le esportazioni italiane continueranno ad aumentare, specie nel comparto alimentare (+16,8% nel 2019 e +11,7% per il periodo 2020-2022) e nuovamente nei beni di consumo (+9,5% nel 2019 e +7,8% nel triennio 2020-2022) come il tessile e abbigliamento. Stesso peso sul totale export hanno i beni di investimento, per i quali si prevede però una crescita a tassi più contenuti (+0,8% nel 2019 e +4% nel 2020-2022).

L'**India** (cfr. par. 4.1), sta procedendo verso un'apertura del proprio mercato agli operatori esteri, con l'obiettivo di migliorare il proprio sistema industriale e partecipare sempre più alle catene globali del valore. L'accelerazione del Paese degli ultimi anni si riflette nelle esportazioni italiane, in forte crescita nel 2018 e con previsioni favorevoli anche nel 2019 (+7,9%) e nel triennio successivo (+6,8%, in media annua), grazie al contributo di beni intermedi come la chimica o di investimento come i macchinari e i mezzi di trasporto.

Nel Sud-Est asiatico, verso cui sono diretti quasi 6 miliardi di euro di export italiano, si conferma il dinamismo già registrato nel 2018. Le vendite italiane in **Vietnam** beneficiano di un'economia sempre più aperta e con un settore industriale di maggior peso, ma anche dall'accordo di libero scambio firmato con l'Ue: +7,7% nel 2019 e un tasso lievemente maggiore, in media, nel 2020-2022 (+7,8%), con migliori performance dei beni di investimento (+10,4% per il 2019 e +8,3% nel 2020-2022), ma anche dei beni intermedi. Grazie al generale rialzo del prezzo delle materie prime e al conseguente aumento della domanda di import, le esportazioni italiane verso la **Malaysia** dovrebbero invertire il calo del 2018 e segnare una crescita del 4,3% nel 2019 e del 6,5% nel periodo 2020-2022; dinamica positiva in particolare per i prodotti della meccanica strumentale e gli apparecchi elettrici, funzionali allo sviluppo di progetti nel settore *oil&gas* e nel comparto manifatturiero. Anche in **Indonesia**, economia che ha sofferto della volatilità dei mercati finanziari e la cui valuta ha subito un deprezzamento, l'export italiano continuerà a crescere, sebbene a tassi inferiori rispetto ai *best performer* dell'area: +5,6% nel 2019 e +5,2% tra il 2020 e 2022, con previsioni maggiormente positive per alcuni beni intermedi come la chimica (+9,1% nel 2019 e +5,9% nel triennio successivo), ma anche beni di investimento come gli apparecchi elettrici (+7,9% nel 2019 e +5,4%, nel 2020-2022), prodotti utili allo sviluppo delle infrastrutture, comprese quelle del comparto energetico.

Asia-Pacifico

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
CINA	80	74	6,0	7,6
INDIA	78	75	7,9	6,8
GIAPPONE	72	52	3,9	4,2
COREA DEL SUD	70	61	5,7	6,0
VIETNAM	69	73	7,7	7,8
AUSTRALIA	69	55	4,0	4,4
FILIPPINE	65	64	4,9	6,9
INDONESIA	64	61	5,6	5,2
SINGAPORE	62	60	5,2	5,4
MALAYSIA	62	61	4,3	6,5
HONG KONG	60	55	1,9	3,4
BANGLADESH	60	48	5,8	9,5
TAIWAN	54	44	1,9	4,4
THAILANDIA	50	53	2,6	4,1
SRI LANKA	43	41	2,3	4,7
MYANMAR	30	38	7,7	6,8
MONGOLIA	21	38	2,8	5,8

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

America Latina

A paso lento pero seguro

La crescita economica dell'America Latina è prevista in rafforzamento nel 2019 (1,4% rispetto all'1% dello scorso anno) e nell'anno successivo (oltre il 2%) grazie alla dinamica dei consumi e alla ripresa del ciclo degli investimenti. L'andamento dell'export italiano di beni, stabile nel 2018, è atteso in crescita nell'anno in corso (+2,9%) e nel periodo 2020-2022 (in media, del 5,2%).

In **Messico**, primo mercato per l'Italia nell'area, le prospettive restano positive dopo il superamento dell'incertezza elettorale della prima parte del 2018 e i nuovi spazi che potrebbero aprirsi a seguito della prossima ratifica del nuovo accordo nordamericano di libero scambio Usmca. Dopo un triennio di forte espansione, l'export italiano ha riportato una brusca frenata nel 2018 ma è atteso nuovamente in ripresa nel 2019 (+4%) e nel triennio successivo (+5,6%, in media annua, nel 2020-2022), trainato da agroalimentare (+6,8%), mezzi di trasporto (+5%) e meccanica strumentale (+6,6%).

Il **Brasile**, secondo sbocco italiano nella regione, ha imboccato la strada della ripresa dopo la più intensa recessione degli ultimi decenni, ma restano ancora dei punti aperti come l'approvazione di una cruciale riforma pensionistica (cfr. par. 4.1).
Il progressivo *deleveraging* effettuato dalle imprese potrebbe innescare un nuovo ciclo degli investimenti, mentre inflazione contenuta e relativa stabilità valutaria favoriranno i consumi delle famiglie. L'export italiano è conseguentemente previsto in aumento del 3,9% nel 2019 e del 5,2% medio nel triennio successivo, grazie ai contributi della meccanica strumentale (+4,9% nel triennio) e dei beni intermedi, metalli e chimica su tutti (+11,7% e +5,3%, rispettivamente), grazie ai programmi di sviluppo infrastrutturale e nell'agribusiness.

Un discorso diverso vale per l'**Argentina**, che perde peso nella composizione dell'export italiano nell'area. Il Paese è nuovamente in crisi dall'aprile 2018 e il governo Macri, grazie al sostegno del Fmi, sta tentando di riportare l'inflazione su livelli sostenibili e correggere gli squilibri alla base dell'attuale fase di volatilità. In questo contesto le previsioni per l'export italiano sono necessariamente negative per l'anno in corso, ma dal 2020 in avanti è attesa una ripresa (+4,3%, in media, nel 2020-2022), sempre che le elezioni previste a ottobre 2018 non comportino ulteriore incertezza.

In **Cile**, l'attività economica procede su buoni ritmi nonostante il ripiegamento dei prezzi del rame e un relativo calo della domanda cinese: l'export italiano è atteso in avanzamento del 6,3% nel 2019 (4,3%, in media annua, nel 2020-2022). La parte del leone sarà giocata sempre dai beni di investimento, alimentati dall'indotto del settore minerario, ma un contributo di rilievo verrà anche dai beni di consumo (in particolare i prodotti in legno), vista la crescente domanda di una classe media in costante espansione. Analoghi *driver* sosterranno l'export italiano in **Perù**, dove la crescita prevista nel 2019 è del 3,8% ma in accelerazione al 5,6% nel triennio successivo, supportata dalla dinamica demografica favorevole e dalla pressante necessità del Paese di investimenti in infrastrutture.

Infine in **Colombia** l'economia è in miglioramento, aiutata da corsi petroliferi più favorevoli e dai primi effetti dell'importante piano infrastrutturale 4G, la cui implementazione procede, pur tra alcuni ritardi. Il nuovo corso inaugurato dal presidente Duque punta inoltre molto sulla diversificazione economica, attraverso l'*economia naranja*, cioè su investimenti fisici e digitali a supporto dell'industria culturale. L'export italiano è ben attrezzato per intercettare la nuova domanda ed è previsto in aumento del 4,2% nel 2019 e del 4,9%, in media, nel triennio successivo; le performance di maggiore rilievo saranno quelle dell'alimentare (+6,3% nel triennio 2020-2022), della gomma e plastica (+5,5%) e della meccanica strumentale (+5,1%).

Previsioni per area geografica

America Latina

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
PERÙ	69	67	3,8	5,6
BRASILE	69	58	3,9	5,2
CILE	67	66	6,3	4,3
MESSICO	65	63	4,0	5,6
COLOMBIA	63	61	4,2	4,9
ARGENTINA	47	39	-9,1	4,3

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

Africa Subsahariana

Si ricomincia a correre

Il progressivo miglioramento che attraversa l'Africa Subsahariana inizia ad avere impatti positivi sulle esportazioni italiane, che nel 2018 hanno superato i 5,5 miliardi di euro (vicino al picco dei 6,2 miliardi raggiunto nel 2014), segnando un tasso di crescita del 7,2% rispetto al 2017.

Il **Sudafrica**, primo mercato italiano nell'area, grazie a una struttura economica diversificata e una relativa apertura verso gli investimenti esteri continuerà a offrire interessanti opportunità di business. Dopo il rallentamento del 2018, la crescita attesa dell'economia sudafricana avrà effetti positivi sul nostro export di beni (+5,2% nel 2019 e +4,5%, in media annua, nel 2020-2022). A far da traino saranno i beni intermedi legati al piano di sviluppo infrastrutturale, *National Development Plan*, che incentiverà le vendite di metalli (+6,5%, in media, nel triennio 2020-2022), di gomma e plastica (+7,1%) e altri consumi[54] (+2,6%). Dall'ingente dotazione mineraria del Paese (platino, cromo, manganese, oro, minerali di ferro e carbone) proverranno opportunità per le nostre imprese produttrici di macchinari per il settore estrattivo, ma anche l'agricoltura (ad esempio mais, agrumi, arachidi) e la produzione del vino potranno favorire la vendita di meccanica strumentale per l'*agro-processing*, la refrigerazione industriale e il *packaging*, alimentando l'export italiano di macchinari (+2,5%, in media, nel triennio 2020-22).

Nigeria e **Angola**, nostro secondo e terzo mercato, beneficeranno dell'aumento del prezzo del petrolio e della maggiore disponibilità di valuta forte per i pagamenti. Tali effetti genereranno un aumento della domanda interna e maggiori importazioni di beni italiani, con una crescita stimata nel 2019 del 5,8% in Angola (+5,3%, in media, nel 2020-2022), e del 6,4% (+5%), in Nigeria.

In particolare, in Angola la nuova amministrazione del presidente Lourenço continua a puntare sulla diversificazione dell'economia (ancora incentrata sul settore energetico), verso quattro pilastri di sviluppo: agroindustria, minerario (estrazione di oro, diamanti, ferro), pesca e turismo. Questa nuova strategia guiderà la vendita dei nostri beni di investimento, in particolare macchinari (+5,3%, in media, nel 2020-2022) e mezzi di trasporto (+6,5%). In Nigeria la riconferma dell'attuale presidente Buhari darà continuità al processo di modernizzazione attraverso la realizzazione di nuove infrastrutture civili, per l'industria e per i trasporti, oltre al potenziamento della produzione di elettricità e relative reti di distribuzione. Tali investimenti si rifletteranno sull'export italiano di prodotti in metallo (+5,5%, in media, nel triennio di previsione) e di apparecchi elettrici (+8,5%).

La vendita di beni italiani si rafforzerà anche in altri mercati emergenti come Kenya, Tanzania, Senegal e Ghana, economie strutturalmente diverse ma accomunate da tassi di crescita sostenuti. Il **Ghana**, uno dei maggiori produttori mondiali di cacao ma anche produttore di caffè, zucchero e frutta tropicale, sta cercando di sviluppare un'industria della trasformazione locale così da permettere l'esportazione di prodotti a maggior valore aggiunto; tale politica aprirà opportunità di crescita per i nostri macchinari (+7,2%, in media, nel 2020-2022). I diversi piani di sviluppo nazionali (ad esempio, il *Plan Senegal Emergent* o il *Tanzania Development Vision 2025*), che prevedono investimenti in settori quali energia, trasporti e infrastrutture genereranno esternalità positive sia per i beni intermedi sia per quelli di investimento, come ad esempio metalli e apparecchi elettrici in **Tanzania** (rispettivamente, +8% e +4,7%, in media, nel 2020-2022), mezzi di trasporto in **Kenya** (+8,7%) e chimica (+5,8%) e gomma e plastica (+5,2%) in **Senegal**.

54. La voce include, tra gli altri, i materiali da costruzione.

Previsioni per area geografica

Africa Subsahariana

Paese	Export Opportunity Index	Investment Opportunity Index	Tasso di crescita dell'export italiano (%) 2019	Tasso di crescita medio dell'export italiano (%) 2020-2022
SUDAFRICA	68	51	5,2	4,5
SENEGAL	65	51	8,3	6,9
KENYA	58	50	6,6	5,1
GHANA	56	44	6,1	5,5
NIGERIA	52	45	6,4	5,0
TANZANIA	50	48	9,5	5,0
ANGOLA	43	37	5,8	5,3
MOZAMBICO	22	28	10,5	7,6

Nota: le previsioni sono relative all'export italiano di beni.

Fonte: SACE SIMEST

3.4 Sogni d'Oriente per gli investitori...

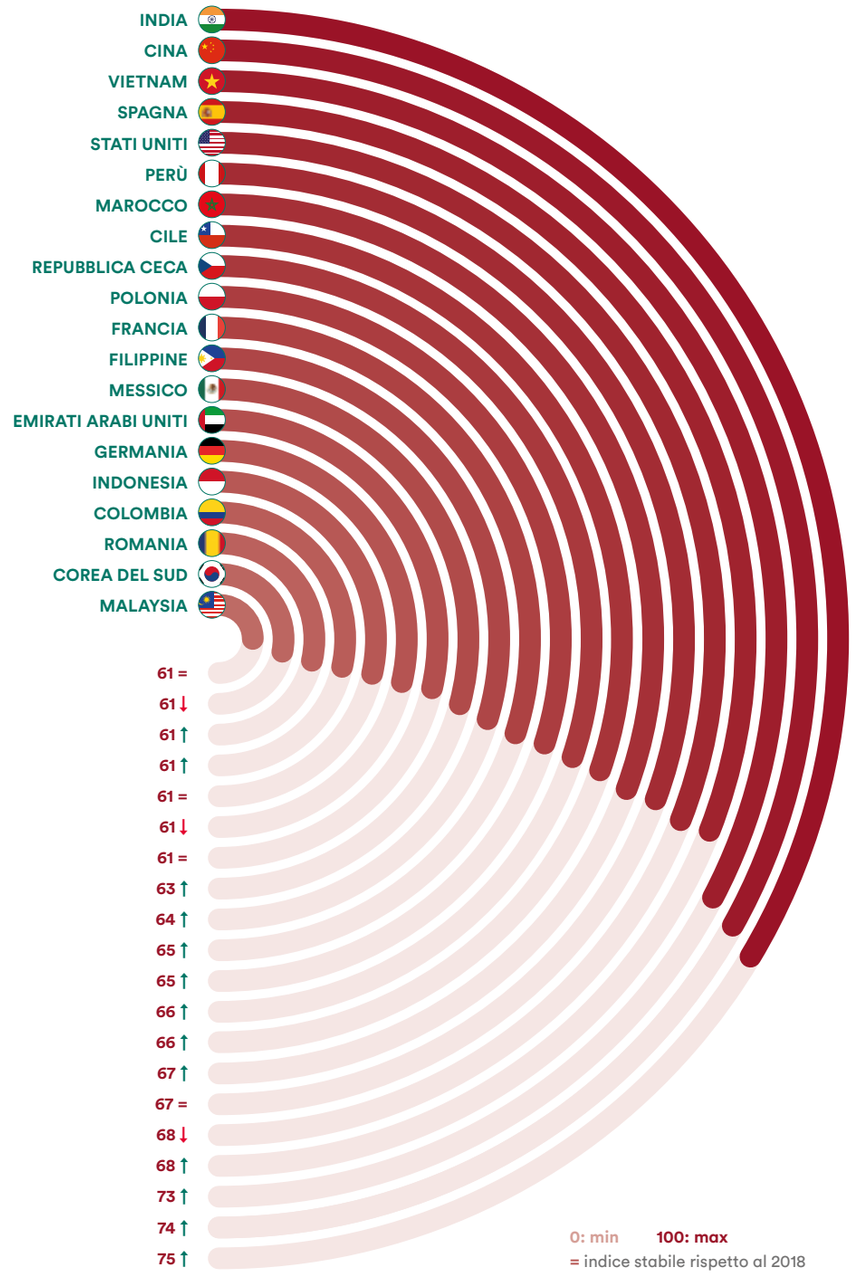
Investment Opportunity Index (IOI) ed **Export Opportunity Index** (EOI) sono i due indicatori elaborati da SACE SIMEST con l'obiettivo di facilitare l'individuazione dei mercati più promettenti per le imprese italiane che intendono investire all'estero ed esportare[55]. Un'indicazione sintetica per 212 Paesi nel mondo, per estendere l'orizzonte di esplorazione.

Sono 20 le geografie con uno IOI superiore a 60 (Fig. 11), tra le quali non potevano mancare alcuni mercati avanzati più noti, quali Francia, Germania, Spagna e Stati Uniti. Ma **il podio è tutto asiatico, con i *top player*, Cina e India, ai primi due posti, seguiti da un'altra promettente economia emergente dell'area: il Vietnam.** Delhi, Pechino e Hanoi hanno tratto giovamento dal miglioramento sia del contesto operativo (come si evince dagli indicatori Banca Mondiale di *Doing Business*) sia del profilo di rischio politico; quest'ultimo si è realizzato in particolare grazie alla diminuzione della violenza politica nei tre Paesi[56]. Nel continente asiatico inoltre, continuano a confermare la loro attrattività anche Corea del Sud, Filippine, Malaysia e Indonesia.

In America Latina, gli investitori potranno puntare anche sulla Colombia, *new entry* nella nostra top 20, che va ad affiancare Cile, Messico e Perù; la Romania, altra novità nelle prime 20 posizioni, contribuisce ad allargare il bacino delle opportunità nell'**Europa emergente**, insieme a Polonia e Repubblica Ceca, già presenti in classifica. In tali geografie dell'Est Europa, si evidenzia un progressivo aumento dello stock di Ide in entrata rispetto al Pil negli ultimi anni. In **Medio Oriente e Nord Africa** infine, Emirati Arabi Uniti e Marocco continueranno a rappresentare terreni fertili per le imprese italiane.

55. Il punteggio assegnato per i due indici varia da 0 a 100, rispettivamente opportunità nulla e massima. Gli indici per tutti i Paesi monitorati e molte altre informazioni sono disponibili gratuitamente nella Risk & Export Map del sito SACE SIMEST.
Per ulteriori informazioni, lato investimenti, sulle nuove politiche di attrazione degli Ide nei Paesi emergenti e sulle riforme IIAs nel mondo si veda Box 3)
56. Cfr. SACE SIMEST, "Mappa dei Rischi. I 6 pericoli del 2019: conoscerli per gestirli", 2019.

Fig. 11 Le principali opportunità secondo l'Investment Opportunity Index 2019



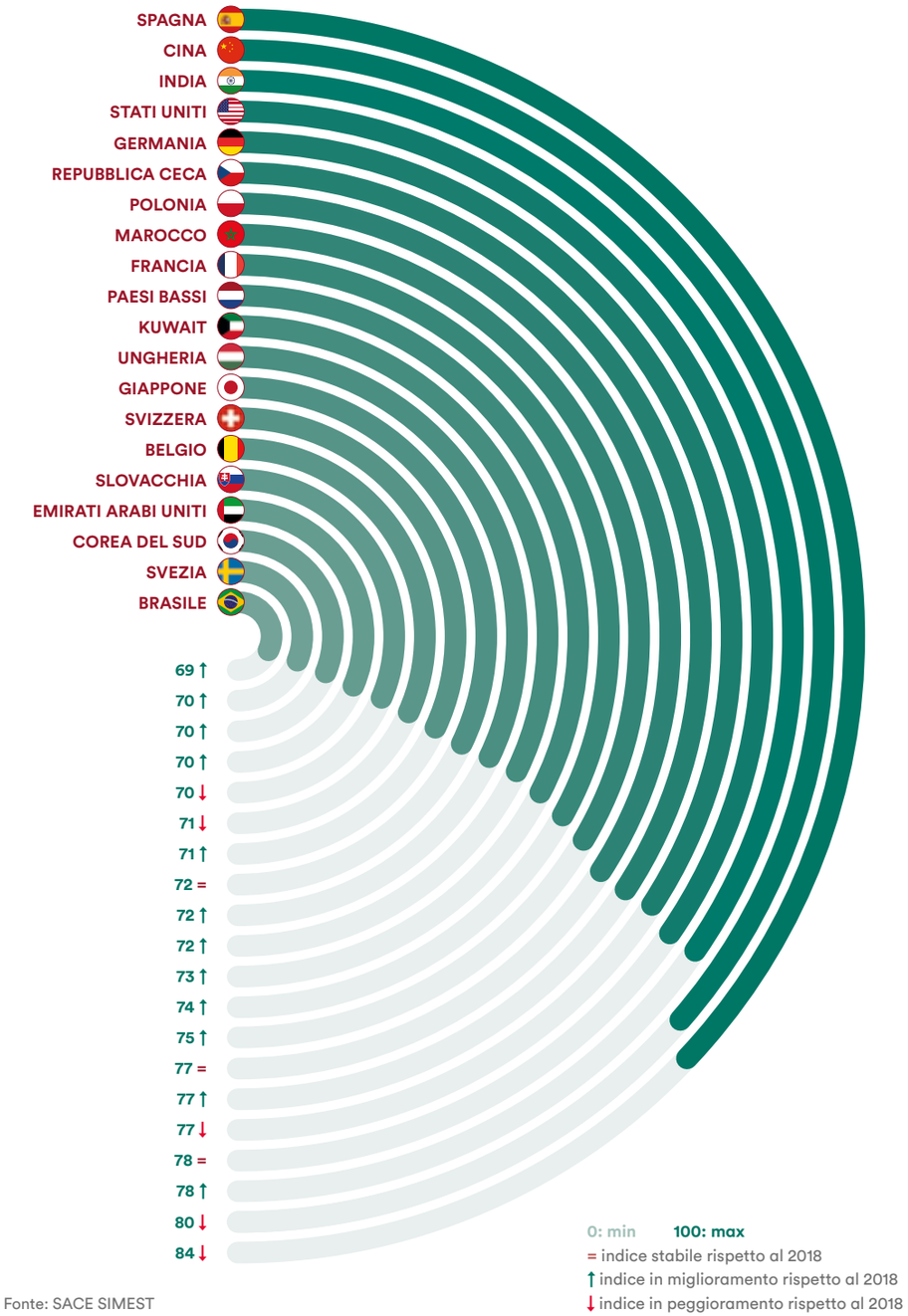
Fonte: SACE SIMEST

...e niente *siesta* per l'export

Nonostante il lieve peggioramento del punteggio, la Spagna si conferma al primo posto nel *ranking* SACE SIMEST dell'EOI. Dal 2009 al 2018 le vendite verso Madrid sono aumentate, in media, del 4,1%, recuperando buona parte del terreno perso durante la crisi finanziaria globale che aveva colpito fortemente il Paese iberico. **Nel periodo 2019-2022, è atteso un ulteriore incremento del nostro export diretto in Spagna a un ritmo di crescita simile (+4,3%, in media), che consentirà di tornare ai livelli pre-crisi** (tra i 27 e i 28 miliardi di euro).

Il rallentamento delle **economie cinese e tedesca** è la ragione della lieve diminuzione dello score rispetto all'anno precedente; in ogni caso entrambe le geografie sono ancora nelle prime posizioni (Fig. 12). Nella top 20 sono presenti inoltre, le tre geografie prioritarie a cui SACE SIMEST ha dedicato uno specifico approfondimento in questo rapporto: **Brasile**, **Emirati Arabi Uniti** e **India** (cfr. par. 4.1). **Gli Stati Uniti, sul podio a pari merito con il gigante indiano, si confermano un mercato dalle prospettive favorevoli per i nostri esportatori**, ma sul quale continua a pendere la preoccupante questione dazi (cfr. par. 2.2). Nella classifica infine, non potevano mancare alcune promettenti geografie dell'Europa dell'Est, quali Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia e Ungheria.

Fig. 12 Le principali opportunità secondo l'Export Opportunity Index 2019



Fonte: SACE SIMEST

BOX 3

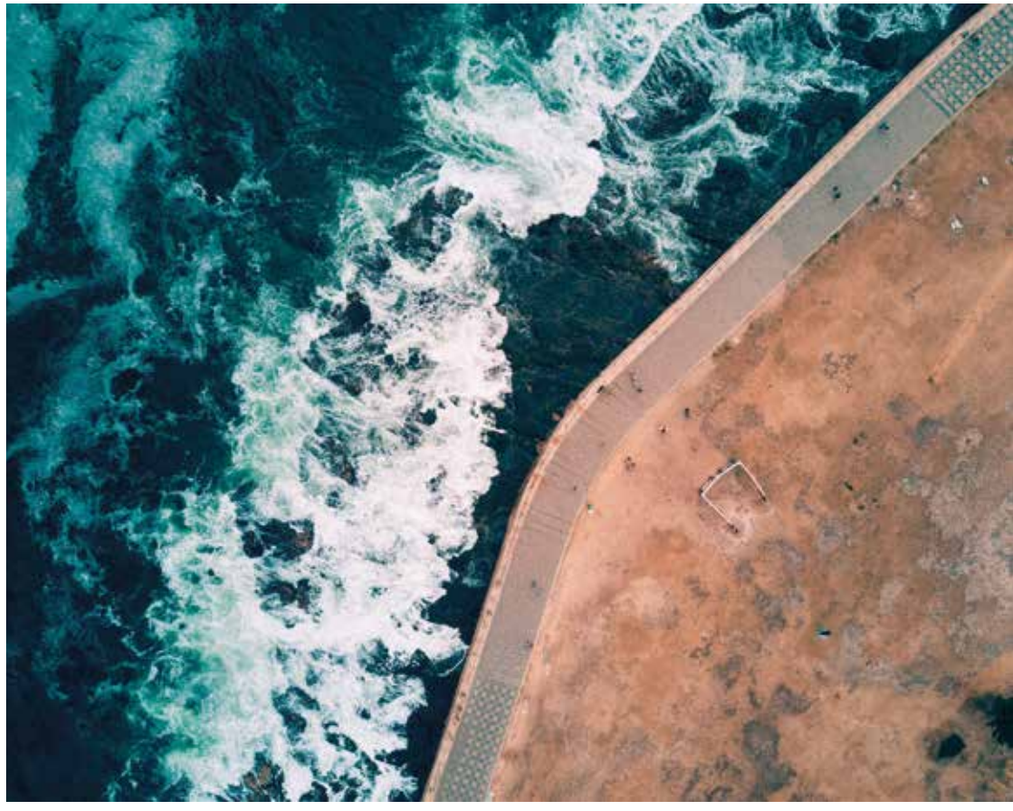
Come attrarre gli investimenti: la nuova sfida dei Paesi emergenti

Nell'ultimo decennio, oltre 100 Paesi avanzati ed emergenti, che insieme rappresentano più del 90% del Pil globale, hanno adottato strategie di sviluppo industriale, con un'accelerazione negli ultimi cinque anni. **Di queste politiche industriali, circa il 90% prevede interventi in tema di investimenti diretti esteri (Ide)**, in particolare l'introduzione di incentivi per gli investitori stranieri, la creazione di zone economiche speciali (queste sempre in crescita negli ultimi anni e sempre più diversificate a livello settoriale), l'attuazione di normative per la promozione e la facilitazione degli investimenti e l'introduzione di meccanismi di *screening* più flessibili degli investimenti dall'estero.

Simili sviluppi si sono intensificati negli ultimi anni soprattutto nei Paesi emergenti, data la necessità di attrarre investimenti dall'estero più stabili e a lungo termine, in un contesto di debolezze macroeconomiche interne e di oscillazioni sui mercati dei capitali internazionali[57]. Anche la maggiore concorrenza nell'attrazione di Ide può avere indotto queste economie all'adozione di misure di liberalizzazione[58].

Mentre in Europa e America Latina le politiche di liberalizzazione sono state intraprese già in passato e i margini per nuove importanti riforme sono ora limitati, una maggiore dinamicità ha caratterizzato gran parte delle economie nell'area Asia-Pacifico, in grado di muoversi negli ultimi due decenni verso i livelli di apertura delle economie mature. Paesi come India, Indonesia, Cina e, più di recente, il Vietnam hanno compiuto notevoli sforzi per liberalizzare gli Ide (Fig. 13).

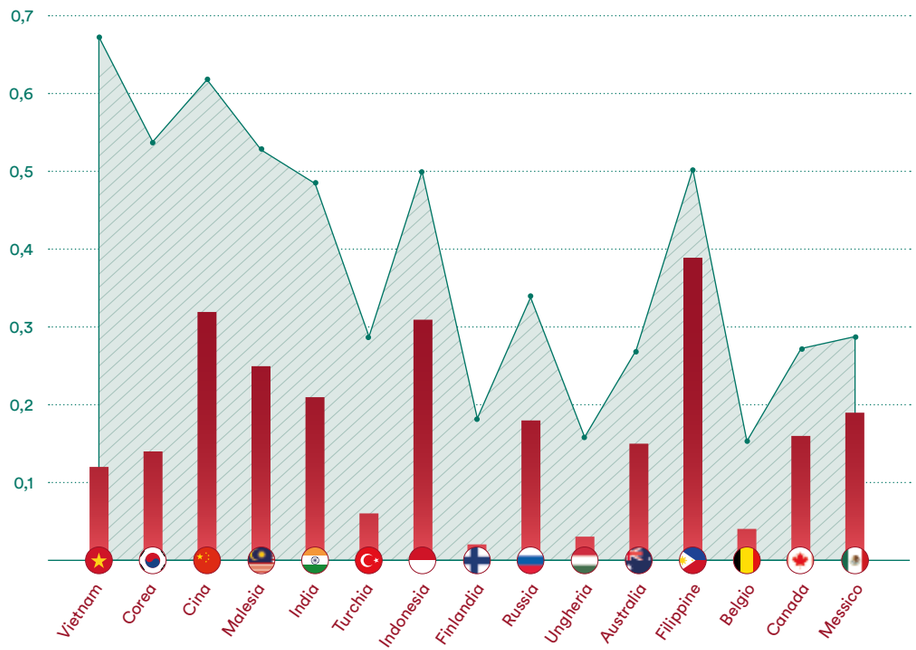
57. Si stima che tra il 1992 e il 2001 il 95% delle modifiche statutarie al regime degli Ide sia stato indirizzato verso una sempre crescente liberalizzazione. Ocse, "The determinants of Foreign Direct Investment: Do statutory restrictions matter?", 2019.
58. È stato dimostrato (Cooray and Vadlamannati, 2012) che cambiamenti nel regime che regola gli Ide in un Paese influenzano modifiche di regime in altri Paesi e che la concorrenza è più forte tra geografie già relativamente aperte agli Ide.



Per citare alcune recenti misure, a marzo 2019 la Cina ha approvato la nuova legge sugli Ide – la cui entrata in vigore è prevista per gennaio 2020 – che mira a migliorare la trasparenza delle politiche sugli investimenti stranieri, a garantire che le imprese nazionali ed estere siano soggette a un insieme di regole unificate e competano in condizioni di parità, prevedendo, tra l'altro, una maggiore tutela dei diritti di proprietà intellettuale degli investitori stranieri.

L'India ha adottato dal 2015 una strategia di liberalizzazione degli Ide e ha allentato molti limiti contenuti nelle norme in materia in 15 settori principali, compreso il manifatturiero; a gennaio 2019 inoltre sono state snellite le procedure per l'apertura di uffici e filiali nei settori difesa, telecomunicazioni, informazione e sicurezza privata, che non richiederanno più l'approvazione da parte dell'autorità competente.
Restano comunque ancora margini per ulteriori riforme, poiché nella maggior parte dei casi permangono limitazioni rigorose, in particolare in materia di capitale straniero ammesso (cfr. par. 4.1).

Fig. 13 I "top reformer" secondo l'*FDI Regulatory Restrictiveness Index dell'Ocse**



*L'*FDI Regulatory Restrictiveness Index* misura le barriere statutarie agli investimenti esteri in 62 Paesi e 22 settori e la loro evoluzione nel tempo, con un punteggio che va da 0 (aperto) a 1 (chiuso)

Fonte: Ocse

Nel 2017[59], 65 Paesi hanno adottato 126 misure di politiche sugli investimenti, di cui 93 dirette a liberalizzare, promuovere o facilitare gli investimenti (+5% rispetto al 2016), 18 orientate a introdurre restrizioni o nuove regolamentazioni e 15 di natura neutrale o indefinita. Le misure restrittive introdotte riguardano prevalentemente questioni legate alla sicurezza nazionale, alla tutela dei produttori locali, all'acquisto di terreni e di risorse naturali da parte degli investitori esteri.

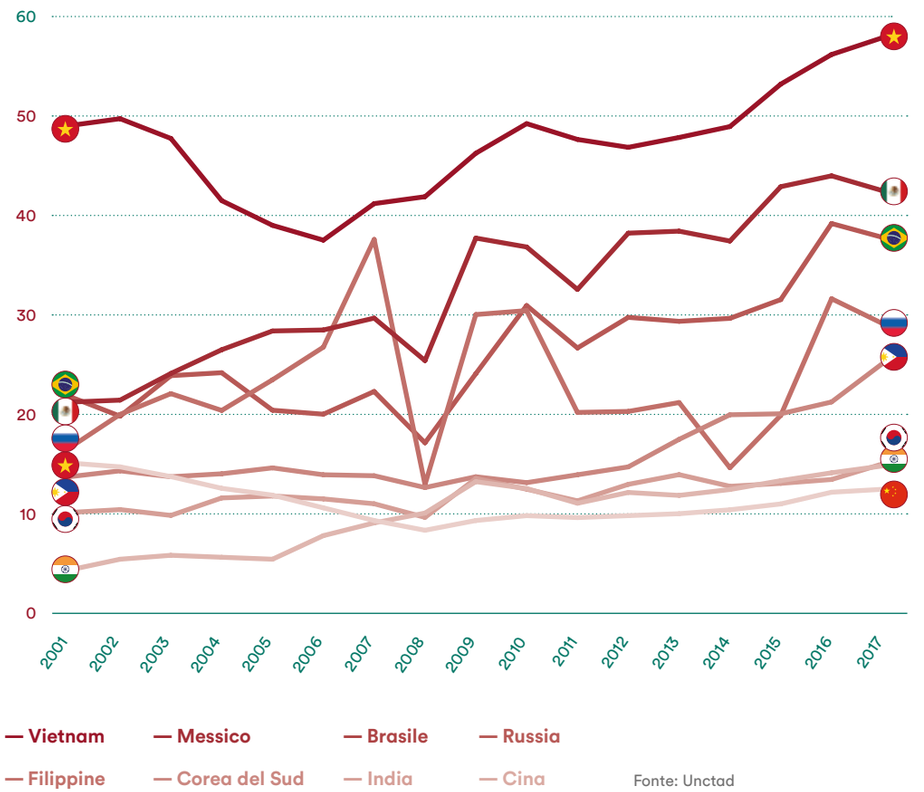
I dati per il periodo compreso tra novembre 2018 e febbraio 2019 mostrano che 35 Paesi hanno adottato 42 misure di politica sugli Ide e che la quota di misure di tipo restrittivo ha raggiunto il 34% del totale, il dato più alto registrato dal 2003. Emerge, quindi, che **un numero crescente di Paesi sta assumendo un atteggiamento più critico nei confronti degli investimenti esteri, intensificando il controllo sulle acquisizioni straniere, in particolare nei settori strategici e tecnologici, o anche valutando l'introduzione di procedure di *screening* più selettive.**

59. Unctad.

L'allentamento delle restrizioni agli Ide è solo uno dei fattori che spiegano l'attrattività di un Paese per gli investitori stranieri; peraltro, tali misure raramente sono attuate isolatamente, facendo piuttosto parte di un complesso di interventi diretti al miglioramento del clima di business in diversi settori dell'economia, come, ad esempio, le riforme orientate alla semplificazione burocratica, l'adozione di politiche fiscali non discriminatorie, gli investimenti in infrastrutture e in capitale umano, la flessibilità del mercato del lavoro, la presenza di un sistema di norme che assicuri competizione equa tra operatori nazionali e stranieri.

Sembra, però, esistere una chiara correlazione tra le politiche di attrazione degli investimenti e gli afflussi di Ide. In molte economie emergenti, infatti, una volta diventate operative le riforme sugli Ide avviate alla fine degli anni Novanta, i flussi di investimenti dall'estero sono decollati e il peso dello stock sul Pil è andato aumentando (Fig. 14).

Fig. 14 Ide in entrata / Pil (%)



Fonte: Unctad

Se le riforme dirette all'attrazione degli Ide possono dunque avere effetti significativi, altrettanto forti sono gli impatti che le restrizioni, anche parziali, possono produrre sui flussi di investimenti in entrata. **Si stima che l'introduzione di riforme che comportino una riduzione del 10% del livello di restrizione degli Ide tra due economie, come misurato dall'*FDI Regulatory Restrictiveness Index* dell'Ocse, generi un aumento dello stock di Ide bilaterali in entrata di circa il 2,1% in media[60].**

Impatti significativi si produrrebbero, in particolare, con la riduzione dei limiti alle quote di capitale straniero ammesso; sarebbero di entità minore, ma pur sempre rilevanti, gli effetti di riforme delle politiche di *screening* degli investimenti esteri in entrata (con l'esclusione del limite della sicurezza nazionale).

Gli effetti mutano anche in funzione dei settori: una riduzione del 10% in termini di restrizioni totali degli Ide produrrebbe un aumento del 3,9% delle acquisizioni internazionali nel settore dei servizi rispetto a un incremento del 3% delle acquisizioni internazionali in tutta l'economia.

A questa tendenza generale di riforme interne finalizzate all'attrazione degli investimenti esteri si associa un altrettanto diffuso utilizzo di **Accordi internazionali sugli investimenti (IIA)** per incentivare l'afflusso di capitali dall'estero. Le principali disposizioni degli IIA sono infatti indirizzate alla promozione e protezione degli investimenti esteri e, in alcuni casi, anche alla liberalizzazione e alla facilitazione dei flussi di investimento transfrontalieri, oltre che a segnalare agli investitori stranieri la volontà degli Stati ospitanti di creare e mantenere un clima favorevole e stabile.

Dal 1959, quando fu firmato il primo trattato bilaterale sugli investimenti (BIT)[61], sono stati negoziati più di 3.000 BIT, di cui oltre 2.200 sono oggi in vigore. Inoltre, le disposizioni in materia di protezione degli investimenti derivanti da IIA o da sezioni dedicate agli investimenti contenute in accordi commerciali preferenziali coprono centinaia di ulteriori relazioni bilaterali tra Stati[62].

60. Ocse. In base a un modello di simulazione Ocse, e supponendo che questo effetto medio si applichi allo stesso modo in tutti i Paesi, se le economie del G20 più restrittive dovessero raggiungere il livello medio di apertura agli Ide dei Paesi Ocse, si assisterebbe a un aumento dello stock di Ide bilaterali in queste economie tra il 7% e il 95%.
61. L'accordo del 1959 tra Germania e Pakistan è ritenuto convenzionalmente il punto di partenza dei moderni BIT, in quanto non prevede la manifestazione unilaterale del consenso al meccanismo di soluzione delle controversie dello Stato investitore.
62. Ocse.

Nel 2017, tuttavia, si è registrato un relativo calo nella conclusione di nuovi IIA, pari a 18, di cui 9 trattati bilaterali sugli investimenti e 9 trattati con disposizioni in materia di investimenti (Fig. 15). Inoltre, il 2017 ha visto, per la prima volta, il numero di estinzioni dei trattati superare il numero di nuovi accordi[63]. Solo i negoziati per gli accordi tra macroregioni hanno mantenuto un certo slancio, soprattutto in Africa e in Asia[64]. Questi dati possono riflettere il processo di riforma che attraversa gli IIA in tutte le aree e una maggiore sensibilità politica e dell'opinione pubblica in materia. Dal 2012, oltre 150 Paesi hanno adottato misure dirette alla creazione di una nuova generazione di IIA orientati allo sviluppo sostenibile, in linea con il *Reform Package for the International Investment Regime* promosso dell'Unctad[65]. Inoltre, diversi Paesi hanno intrapreso un'opera di "modernizzazione" dei trattati di vecchia generazione, sia attraverso un'interpretazione evolutiva della disciplina in essi contenuta, sia sostituendoli con nuovi accordi.

Fig. 15 Numero IIA firmati

Fonte: Unctad

63. Nel 2017 particolarmente attiva nel denunciare i trattati in vigore è stata l'India con 17 denunce, mentre l'Ecuador ha inviato 16 notifiche di recesso.
64. Unctad. Alcuni accordi regionali o interregionali conclusi o i cui negoziati hanno registrato importanti progressi negli ultimi mesi: *African Continental Free Trade Area* (CFTA); *African, Caribbean and Pacific* (ACP) *Group of States – Guiding Principles for ACP Countries Investment Policymaking*; *COMESA Common Investment Agreement* (CCIA) tra 11 Paesi africani; *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) tra 10 membri dell'Asean più 6 altri Paesi della regione.
65. Dal 2010 l'Unctad è incaricata di promuovere e assistere nel processo di riforma degli IIA, volta da un lato a promuovere trattati di nuova generazione che tengano conto di obiettivi di sviluppo sostenibile e che prevedano meccanismi di risoluzione delle controversie compatibili con il diritto internazionale, e dall'altro a rivedere gli IIA esistenti per renderli coerenti con i nuovi standard.

Poiché sempre più Paesi emergenti stanno diventando anche esportatori di Ide, gli IIA vanno assumendo una nuova connotazione, non essendo più solo uno strumento per stimolare gli investimenti provenienti dalle economie mature, ma anche un mezzo per incoraggiare e proteggere i propri investimenti all'estero. Di conseguenza, la cooperazione sud-sud nella regolamentazione degli investimenti è aumentata considerevolmente e molti Paesi stanno rinegoziando i loro BIT al fine di migliorare le garanzie a protezione dei reciproci investimenti esteri[66]; emergono, inoltre, nuove tipologie di IIA che disciplinano anche questioni legate al commercio generato dagli investimenti esteri produttivi.

Oggi una parte rilevante dello stock di Ide mondiali è disciplinata attraverso IIA, ma in modo molto diversificato tra i diversi Paesi e aree economiche. Il maggiore o minore grado di copertura degli Ide da parte degli accordi in materia è un segnale delle valutazioni dei governi sul piano geopolitico ed economico.

Le motivazioni che spingono un Paese a sottoscrivere accordi internazionali sugli investimenti sono infatti diverse e molteplici[67]. Negli ultimi anni si è assistito, inoltre, a un aumentato livello di attenzione pubblica verso gli IIA, in particolare per quanto attiene alla protezione degli investitori stranieri e ai meccanismi di soluzione delle controversie tra investitore e Stato contenuti nella maggior parte di questi trattati. Questo atteggiamento ha accresciuto la consapevolezza della valenza di questo tipo di accordi da parte del mondo politico, delle imprese e del pubblico in generale, ma ha anche prodotto critiche e opposizioni. Alcuni Paesi hanno quindi iniziato a recedere dai trattati sulla base di valutazioni politiche dei benefici e dei costi derivanti dagli investimenti esteri, a proporre modifiche significative in senso restrittivo ai trattati in vigore, o a negoziare nuovi trattati sugli investimenti che tengano conto di queste istanze.

66. Un quarto dei BIT oggi in vigore è tra economie emergenti.
67. L'Ocse identifica le principali ragioni di tipo politico che spiegherebbero la negoziazione di IIA, tra cui la promozione del business, la depoliticizzazione delle controversie sugli investimenti, motivi diplomatici e simbolici. Ocse, "*Working Paper on International Investments*", 2018.

In generale, sebbene siano stati dimostrati impatti positivi rilevanti della presenza di IIA sui flussi di Ide in entrata – dovuti principalmente alla maggiore tutela garantita agli investitori esteri[68] – non sembra sussistere un nesso evidente di causa-effetto. **Gli IIA rappresentano solo uno dei fattori che influiscono sulle decisioni di un'azienda di effettuare un investimento in un Paese**; le determinanti dell'attrattività di un'economia per gli investitori internazionali fanno infatti riferimento a diversi ordini di fattori: il quadro generale di un Paese, compresa la stabilità economica, politica e sociale, e la legislazione che incide sugli investimenti esteri; le caratteristiche economiche, quali la dimensione del mercato, il costo delle risorse e di altri fattori produttivi, la disponibilità di risorse naturali; la presenza di misure atte a facilitare le iniziative di business.

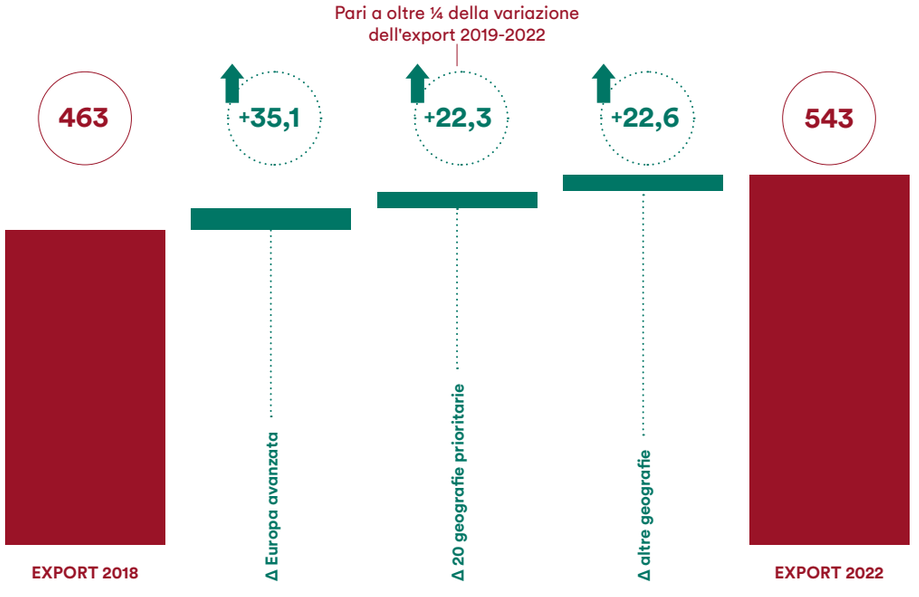
68. Tali effetti diventerebbero più forti quanto più bassa è la qualità delle istituzioni del Paese ospitante. Neumayer e Spess, *"Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?"*, 2005.

3.5 20 priorità per il Made in Italy

Nel 2018, **108 dei 463 miliardi di euro di export sono stati generati nelle 20 geografie prioritarie per il Made in Italy** – 15 "irrinunciabili" e 5 "promesse" – identificate da SACE SIMEST nelle scorse edizioni del Rapporto Export[69] e confermate anche quest'anno, a riprova della loro rilevanza per i nostri esportatori. **Questi mercati, che pesano oggi per il 23% del totale, rappresenteranno il 24% delle nostre esportazioni nel 2022, contribuendo per più di un quarto al maggiore export tra il 2019 e il 2022** (Fig. 16).
Nel 2018, l'export verso queste geografie è rimasto stabile rispetto all'anno precedente, risentendo delle performance negative in alcune destinazioni del Medio Oriente (Arabia Saudita, Emirati Arabi e Turchia), in Russia, in Perù e, in misura minore, in Cina, a fronte di risultati molto superiori alle attese in Kenya, Qatar, Senegal, Vietnam, India e Sudafrica.
Si confermano le prospettive positive per i prossimi anni: nel complesso, **l'export verso questi 20 Paesi crescerà a un tasso medio annuo del 4,8% tra il 2019 e il 2022**, quasi un punto percentuale superiore alla crescita dell'export complessivo (+4,1%, in media all'anno, tra il 2019 e il 2022).

Un potenziale di 22 miliardi

Fig. 16 Contributo alla crescita dell'export italiano di beni per aree (miliardi di euro)



Fonte: SACE SIMEST, Istat

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

Tra le 15 geografie "irrinunciabili", le migliori performance si registreranno, tra il 2019 e il 2022, nei Paesi della regione asiatica, con tassi superiori al 7% in media, quali **Vietnam**, **Cina** e **India**, con previsioni favorevoli anche per l'Indonesia (+5,3%). Altrettanto positive sono le prospettive per **Kenya** e **Qatar**, che consolideranno la crescita straordinaria del 2018 (+25,0% e +17,3%, rispettivamente) per i prossimi anni, assestandosi su medie del 5,5% e del 6,4%, e per il **Sudafrica** (+4,7%) con il traino dei settori della gomma e plastica e della metallurgia. Ritmi simili sono previsti anche per le principali destinazioni del Made in Italy – **Stati Uniti**, **Russia**, **Repubblica Ceca**, **Messico** e **Brasile** – che da sole origineranno quasi 14 miliardi di maggiore export nei quattro anni di previsione. Chiuderanno in segno positivo anche le tre geografie che avevano registrato cali a doppia cifra nel 2018 – **Perù**, **Emirati Arabi Uniti** e **Arabia Saudita** – con opportunità soprattutto nell'alimentare, nella chimica e nel tessile e abbigliamento.

Dopo un 2018 in calo, principalmente a causa della performance negativa in Turchia (1,3 miliardi di euro di esportazioni in meno rispetto al 2017) che ha annullato quelle positive di Senegal e Marocco, l'export verso le "5 "promesse" è previsto in aumento di circa il 2%, in media all'anno, nell'orizzonte di previsione. In particolare, resteranno stabili le vendite verso **Ankara**, mercato-chiave per l'Italia con 8,8 miliardi di export nel 2018, su cui peserà un 2019 ancora negativo, in attesa di una lieve ripresa per il triennio 2020-2022, mentre sarà in forte ascesa l'export diretto alle economie "minori": **Filippine**, **Senegal** e **Marocco**, ma anche – seppur a un ritmo inferiore – verso la **Colombia**, in cui accelereranno, tra gli altri, i settori degli apparecchi elettrici, dei mezzi di trasporto e della meccanica strumentale.

Le previsioni complete dell'export per le 20 geografie prioritarie, inclusi i settori di opportunità, sono consultabili nella mappa interattiva della nuova piattaforma digitale Education to Export di SACE SIMEST al link e2e.sacesimest.it. Le imprese possono accedere gratuitamente anche ad analisi, articoli, tutorial e testimonianze utili per muoversi nel mondo dell'export e dell'internazionalizzazione.

Le 20 geografie prioritarie per SACE SIMEST

STATI UNITI
42,4
+4,7%
3.323

MESSICO
4,3
+5,2%
487

CINA
13,2
+7,2%
1.698

ARABIA SAUDITA
3,1
+2,1%
72

RUSSIA
7,6
+4,9%
748

BRASILE
3,9
+4,9%
1.427

REPUBBLICA CECA
6,4
+5,8%
454

INDIA
4,0
+7,1%
742

EMIRATI ARABI UNITI
4,6
+2,3%
253

SUDAFRICA
2,0
+4,7%
280

VIETNAM
1,3
+7,8%
62

TURCHIA
8,8
+0,1%
450

INDONESIA
1,2
+5,3%
85

MAROCCO
2,0
+6,7%
251

QATAR
1,1
+6,4%
49

FILIPPINE
0,7
+6,4%
34

PERÙ
0,5
+5,1%
94

COLOMBIA
0,6
+4,8%
119

KENYA
0,2
+5,5%
24

SENEGAL
0,3
+7,3%
54

LEGENDA

Totale export di beni 2018 (€ mld)

Previsioni 2019-2022 (var. media annua)

Presenza italiana nel Paese (numero di imprese estere partecipate)

Fonti: SACE SIMEST, Istat, Banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - Ice-Agenzia

Il mondo SACE SIMEST in un click!

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

Un unico sito per tutte le esigenze: www.sacesimest.it
Attraverso un portale completamente rinnovato e a misura di Pmi, le aziende possono accedere all'offerta digitale: assicurazione del credito - con il nuovo prodotto Export Up, finanziamenti agevolati, valutazione dell'affidabilità dei clienti italiani ed esteri, factoring e recupero crediti.

EDUCATION TO EXPORT

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

1 Base: Come iniziare

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

2 Intermedio: Come strutturarsi

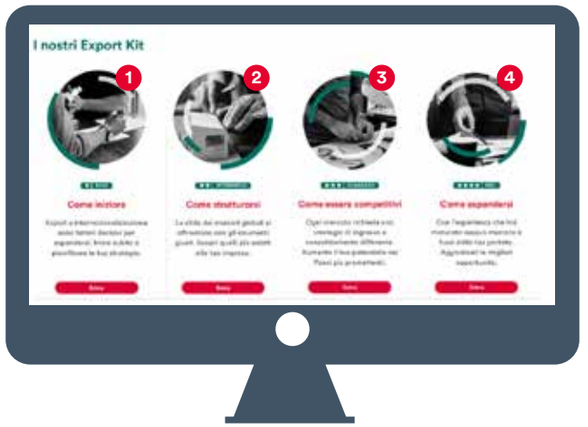
Le sfide dei mercati globali si affrontano con gli strumenti giusti. Scopri quelli più adatti alla tua impresa.

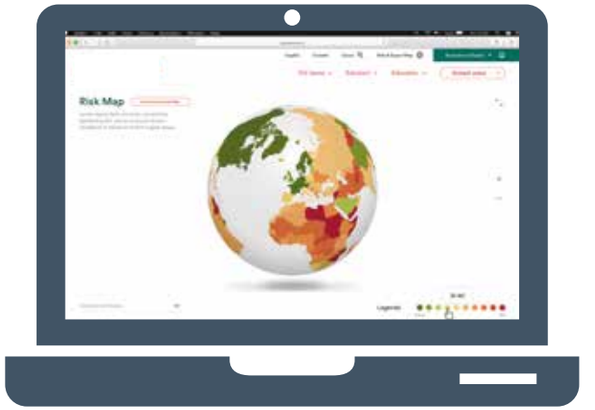
3 Avanzato: Come essere competitivi

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

4 Pro: Come espandersi

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





RISK & EXPORT MAP

Una sola mappa, un unico *tool* interattivo elaborato da SACE SIMEST 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. Tutti i dati del Rapporto Export 2019, sintetizzati in un unico strumento.

SCHEDE PAESE AUTOMATIZZATE

Una carta d'identità per 190 Paesi, da consultare prima di pianificare strategie d'internazionalizzazione. Ogni scheda indica le migliori opportunità per l'export italiano, gli indicatori di rischio e una fotografia del Paese con dati economici, socio-politici e del sistema bancario. Viene inoltre riportato l'andamento dell'export italiano 2017-2022 e la composizione dell'export italiano per settori.

1 Mercato di destinazione per l'export italiano

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

2 Export Opportunity Index

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

3 Investment Opportunity Index

L'indice che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane, calcolato su una scala da 0 a 100, dove 100 rappresenta la massima opportunità

4 Indicatori di rischio SACE

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

CAPITOLO 4

Ricomincio da tre

4.1 Tre opportunità in tre continenti

Tra le 20 geografie prioritarie identificate nelle scorse edizioni del Rapporto Export, SACE SIMEST ne ha identificate tre – approfondite nelle prossime pagine – che si presentano simili rispetto al valore dell'export italiano di beni (tra 3,9 e 4,6 miliardi di euro) e al tempo stesso diverse per caratteristiche demografiche e macroeconomiche e con specifiche opportunità settoriali per gli esportatori italiani.

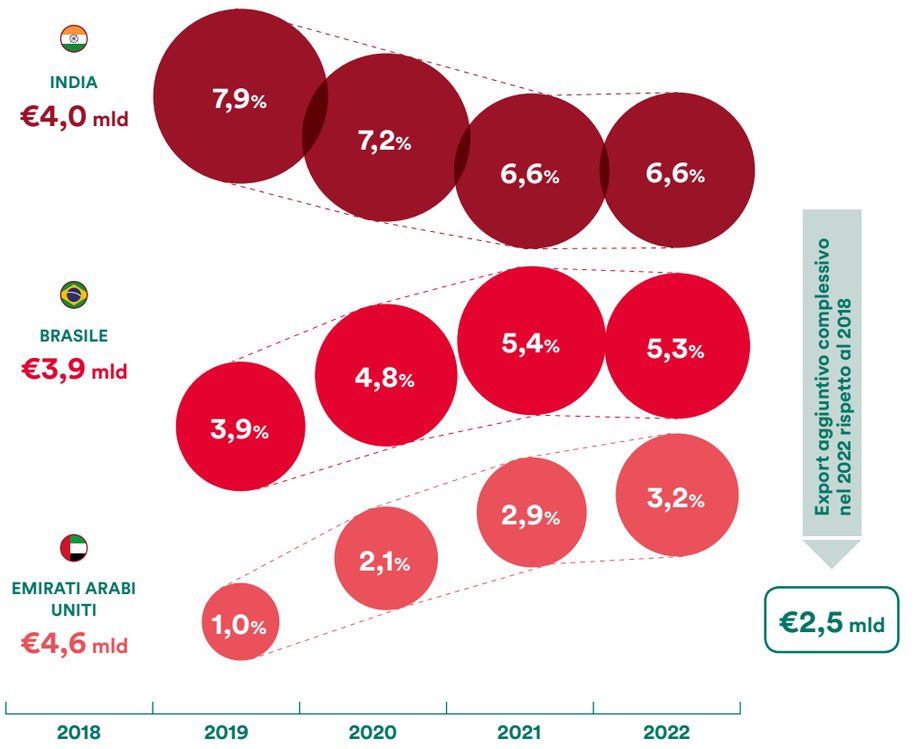
A fronte di una penetrazione del Made in Italy ancora limitata rispetto ai nostri principali competitor, le previsioni SACE SIMEST evidenziano un forte potenziale di crescita, quantificabile in ulteriori 2,5 miliardi di euro complessivi nei prossimi quattro anni rispetto ai 12,4 del 2018 (Fig. 17).

In America Latina, il **Brasile** rappresenta la prima economia, in ripresa dopo la recessione del biennio 2015-2016. Il *business environment*, supportato da un sistema finanziario evoluto e da un contesto istituzionale stabile, potrebbe compiere ulteriori progressi grazie a una serie di riforme anticipate dal nuovo governo, con impatti positivi sulla domanda potenziale dei consumatori domestici e, di conseguenza, sull'export italiano. Infrastrutture, energie rinnovabili e *agribusiness* saranno i settori chiave per gli esportatori italiani nei prossimi anni.

In Medio Oriente, gli **Emirati Arabi Uniti** sono tra i Paesi più benestanti con un Pil pro capite medio tra i più alti al mondo. L'economia, per anni basata sul settore degli idrocarburi, si sta oggi muovendo verso una maggiore diversificazione con l'obiettivo di accrescere il proprio ruolo di *hub* commerciale e finanziario. Tra le maggiori opportunità settoriali: infrastrutture, energie alternative e applicazioni tecnologiche per varie industrie, tra cui istruzione, salute, sostenibilità, mobilità e trasporti.

In Asia, l'**India** è tra le geografie con la crescita del Pil più elevata e seconda al mondo per popolazione. Nonostante le ottime performance del nostro export negli ultimi anni, la quota di mercato italiana nel Paese è ancora relativamente bassa, segno che i nostri esportatori fanno ancora fatica a cogliere appieno le numerose opportunità del futuro *hub* manifatturiero asiatico. A livello settoriale, agroalimentare e *food processing*, infrastrutture e farmaceutico offrono i più ampi spazi di crescita per il Made in Italy.

Fig. 17 Export italiano di beni in Brasile, Emirati Arabi Uniti e India (miliardi di euro e var. %)



Fonte: Istat, SACE SIMEST

Un approfondimento a parte è inoltre dedicato alle opportunità in **Africa Subsahariana**. Nell'area, più che altrove, la percezione del rischio eccede talvolta il rischio reale, principalmente a causa della scarsa conoscenza del contesto operativo locale, e i falsi miti diffusi spesso vanificano gli sforzi di crescita di chi intende esportare o investire nel subcontinente. Per accedere a questi mercati è dunque indispensabile essere preparati e saper identificare le opportunità. Tra queste: infrastrutture e costruzioni, macchinari per l'agricoltura e la trasformazione alimentare e digitale B2C.

BRASILE

L'export italiano a ritmo di samba

Il Brasile è il 5° Paese al mondo per estensione territoriale e dimensione demografica, la 1° economia in America Latina con una classe media di oltre 100 milioni di persone, in crescita nell'ultimo ventennio, caratterizzato dalla riduzione di povertà e disuguaglianze.
Nel 2017 il Paese è stata la **4° destinazione al mondo di nuovi Ide**, arrivando al record di uno stock di 778 miliardi di dollari. Il *business environment*, in miglioramento, potrebbe compiere ulteriori progressi grazie al nuovo corso del presidente Bolsonaro, la cui elezione a ottobre 2018 è il frutto di una netta svolta dopo tre lustri di governi di centro-sinistra: tra le ragioni della discontinuità, la richiesta di più sicurezza, la necessità di un cambio di marcia in politica economica in termini di maggiore apertura del Paese e una lotta alla corruzione più incisiva.

Il Brasile è a pieno titolo l'*hub* per gli investimenti in America Latina e presenta numerosi punti di forza: un'economia diversificata con ampia dotazione di risorse naturali, un sistema finanziario evoluto, un contesto istituzionale stabile, un'ingente dotazione di riserve valutarie.
Tre i settori chiave per SACE SIMEST nei prossimi anni: **infrastrutture, energie rinnovabili e agribusiness.**

POPOLAZIONE

Abitanti: **209 mln**
Urbanizzazione: **86%**

ECONOMIA

Pil 2018: **$3.365 mld**
· Var. 2015-18: **-1,2%**
· Var. 2019-22: **+2,3%**
Pil pro capite: **$16.154**

Nota: Pil e Pil pro capite a parità di potere d'acquisto, prezzi correnti.
Le variazioni percentuali sono relative al Pil a prezzi costanti.

Fonte: Banca Mondiale, Fmi

QUADRO MACROECONOMICO

La ripresa dalla recessione più intensa degli ultimi decenni (con un calo cumulato del Pil di quasi il 7% tra il 2015 e il 2016) è stata finora parziale ma è attesa in rafforzamento nel 2019 (+2%), trainata da una domanda interna in accelerazione e investimenti in ripresa grazie al mutato clima di fiducia nel Paese e alla maggiore stabilità valutaria. L'elevato deficit fiscale non permette al governo federale di intraprendere una politica di bilancio espansiva mentre margini maggiori sono presenti per la Banca Centrale, che potrebbe abbassare il tasso di riferimento, attualmente al 6,5%, in caso di rallentamento congiunturale. Un rafforzamento nel medio periodo potrebbe essere fornito dall'approvazione di riforme strutturali dal lato dell'offerta, in *primis* quella pensionistica.

ITALIA-BRASILE

Export italiano verso il Brasile

2018 (€ mld)	2019 (var. %)	2020-22 (var. %, media annua)
3,9	+3,9%	+5,2%

Fonte: Istat, SACE SIMEST

Settori *best performer* 2018

- Chimica
- Mezzi di trasporto
- Apparecchi elettrici

Quota di mercato Italia
2,6 %

Fonte: UN Comtrade

Import dell'Italia dal Brasile
€ 3,4 mld

Fonte: Istat

Investimenti diretti esteri

In uscita dall'Italia verso il Brasile
€ 11.051 mln

In entrata in Italia dal Brasile
€ 218 mln

Fonte: Ocse

Presenza italiana in Brasile

Imprese estere partecipate
1.427

Addetti delle imprese estere
153 mila

Fatturato delle imprese partecipate
€ 22,4 mld

Fonte: Banca dati Reprint, R&P – Politecnico di Milano – Agenzia Ice

OPPORTUNITÀ SETTORIALI

Infrastrutture

Il gap infrastrutturale del Paese è ancora ampio e sono in corso importanti investimenti per ridurre i costi logistici delle imprese brasiliane. La necessità di consolidamento fiscale nei conti pubblici ha reso imprescindibile un forte ricorso a investimenti privati, incentivati tramite concessioni di lungo periodo e partnership pubblico-private. Per la gestione del rischio di cambio sono stati ideati schemi finanziari innovativi*.

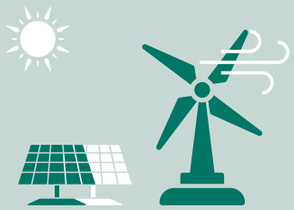
Tante le opportunità per le imprese italiane, non solo per quelle di grandi dimensioni che partecipano con maggiore facilità ai bandi di gara, ma anche per le Pmi in termini di inserimento nella *supply chain*, fornendo soluzioni ad alto contenuto tecnologico, anche nei settori più strettamente collegati alle infrastrutture quali metalli e meccanica strumentale.

*Inter-American Development Bank e World Economic Forum, "Improving Infrastructure Financing in Brazil", 2019.

Energie rinnovabili

Già oggi uno tra i Paesi leader al mondo (82% della capacità di generazione totale) grazie alle vaste risorse idriche (68%), **nei prossimi 10 anni il Brasile punta a diversificare il mix delle fonti per ridurre i costi ed evitare interruzioni nell'erogazione, grazie a biomasse, energia eolica e solare.** Il Piano Nazionale Energetico prevede meccanismi di *reverse auction* e prestiti a tasso agevolato dalla Banca di Sviluppo brasiliana (Bndes) fino all'80%.

Gli investimenti necessari per migliorare la trasmissione e la distribuzione di energia potrebbero aprire spazi per le imprese italiane in termini di supporto tecnico e trasferimento di *know-how*, anche in settori affini quali apparecchi elettrici ed elettronici.



Agribusiness

4° Paese al mondo per la produzione di prodotti agricoli e da allevamento, presenta ancora elevato potenziale non sfruttato dall'uso di terreni non coltivati e dall'aumento della produttività di quelli già sfruttati (anche mediante l'utilizzo intensivo di biotecnologie). Il Paese è ben posizionato per cogliere l'incremento della domanda mondiale, ma necessita di ridurre le complessità burocratiche per incentivare gli investitori, soprattutto stranieri. Al momento il settore è composto da grandi imprese che operano su superfici molto vaste e aziende familiari. È proprio su queste ultime che sono maggiori **le opportunità per l'export italiano nella fornitura di macchinari e pezzi di ricambio**. Inoltre, anche le imprese del settore chimico potranno cogliere opportunità interessanti dall'aumento di produttività.

PREVISIONI EXPORT ITALIANO 2019-2022

L'export italiano di **metalli** verso il Brasile è atteso in aumento del 10,4% in media all'anno, sulla scia di un percorso di crescita cominciato nel 2017, dopo i minimi toccati nel 2016. Il rafforzamento previsto è guidato dall'espansione infrastrutturale brasiliana e sarà in particolare relativo a ferro e acciaio. Più contenuta, invece, la dinamica dell'alluminio, viste le difficoltà dell'industria dell'*automotive*, in parte a causa della pesante crisi economica in Argentina.

Metalli **+10,4%**

Meno intensa ma sempre positiva (+2,7% in media l'anno) la previsione per il settore della **gomma e plastica**, con interessanti opportunità per quelle imprese in grado di inserirsi nella *supply chain* generata non solo da nuovi progetti infrastrutturali ma anche dalla realizzazione delle opere connesse.

Gomma e plastica **+2,7%**

Sfiora il 5% medio annuo l'incremento delle vendite italiane di **apparecchi elettrici**, settore che consoliderà il recupero cominciato lo scorso anno dopo un pesante trend negativo.

Apparecchi elettrici **+4,8%**

La buona dinamica dei consumi interni potrebbe influire favorevolmente sugli **altri beni di investimento**, in particolare l'elettronica, il cui export italiano verso il Paese è atteso in crescita di quasi il 4% in media all'anno nel periodo 2019-2022.

Altri beni di investimento* **+3,9%**

*include, tra gli altri, i beni dell'elettronica

L'export italiano di **macchinari** verso il Brasile è previsto in crescita del 4,4% medio annuo, con un'accelerazione dal 2020, in linea con la ripresa del ciclo degli investimenti nel Paese. I margini di recupero rispetto al picco del 2013 sono elevati ed è necessario puntare su questo settore affinché l'export italiano si riavvicini al record di 5 miliardi di euro esportati in quell'anno.

Meccanica strumentale **+4,4%**

Per il settore **chimico** nei prossimi 4 anni è previsto un aumento del 5,6% dell'export italiano, trainato ancora una volta dalle vendite di prodotti farmaceutici. In ascesa i concimi e in ulteriore recupero i prodotti chimici organici.

Chimica **+5,6%**

PILLOLE

Incentivi regionali/settoriali alle imprese Gli incentivi alle imprese variano in base al livello di governo che li pone in essere:
- **livello federale**: si occupa di ridurre il prelievo fiscale per lo sviluppo di settori strategici (es. infrastrutture, energie rinnovabili, *automotive*, aerospazio)
- **livello statale** opera attraverso programmi di riduzione di dazi all'import per facilitare investimenti in beni capitali e compensazioni fiscali per le imprese ad alta propensione all'export
- **livello regionale** (aggregazioni di stati): nelle aree meno sviluppate del Paese nel Nord e Nord-Est sono inoltre presenti agenzie regionali che offrono pacchetti di incentivi fiscali per attrarre investimenti
- **livello municipale** possono essere offerte riduzioni di imposte locali alle imprese in cambio di investimenti e incrementi occupazionali. La principale zona di libero scambio è quella di Manaus in Amazzonia.

La complessità del quadro di incentivazione con differenze geografiche e tra diversi livelli di governo impone la necessità di effettuare analisi preventive con operatori specializzati.

Regolamentazione accesso capitale straniero Il capitale straniero che entra nel Paese a qualsiasi titolo deve essere registrato presso la Banca Centrale per via telematica. La partecipazione estera nell'azionariato è vietata nei seguenti settori: nucleare, servizi medici, poste, telecomunicazioni, linee aeree con concessioni di voli domestici, industria aerospaziale. La legislazione per gli Ide è complessa con variazioni regionali e necessita di analisi preliminari relative allo scopo degli investimenti. Gli Ide sono di norma realizzati attraverso la creazione di una società di diritto brasiliano o mediante l'acquisizione di quote azionarie in una società esistente. Non sono previste restrizioni per il rimpatrio dei capitali e la doppia imposizione per le imprese italiane non è più prevista dal 1982.

Trattati di libero scambio Il Brasile fa parte, con Argentina, Uruguay, Paraguay e Venezuela (al momento sospeso) dell'accordo di libero commercio Mercosur, che prevede l'assenza di imposizione fiscale nella circolazione delle merci tra Stati membri. Gli aderenti, per regolare le importazioni dall'estero, adottano una tariffa esterna comune (Tec). Da un ventennio sono in corso complesse trattative tra Mercosur e Ue per la firma di un trattato di libero scambio: la rigidità delle posizioni da ambo le parti non depone a favore del superamento dell'attuale situazione di stallo. L'Ue è stata recentemente sorpassata dalla Corea del Sud, che dovrebbe concludere l'accordo di libero scambio con il Mercosur entro il 2020.

Matrice storico-culturale Il Brasile è oggi un Paese composito e multietnico e ciò è un riflesso della vasta estensione geografica, della storia e della varietà climatica e paesaggistica. I legami tra Italia e Brasile sono di lunga data e si sono sviluppati già tra la fine dell'800 e l'inizio del 900, in occasione dell'emigrazione italiana verso il Brasile (specie negli Stati del Sud-Est), che ha contribuito in misura importante allo sviluppo del Paese. Le stime evidenziano che tra i 20 e i 30 milioni di abitanti brasiliani hanno origini italiane.

Business etiquette Imparare qualche parola della lingua portoghese viene percepito come un segno di attenzione al Paese e alla sua cultura; il contatto corporeo è importante e non va evitato; è consentito arrivare con qualche minuto di ritardo agli appuntamenti e le cene formali o informali non iniziano mai parlando di business: ciò non va fatto finché gli interlocutori non procedono. In incontri di lavoro cosa indossare è importante tanto quanto l'incontro stesso in quanto i brasiliani vi prestano molta attenzione.

TOOLKIT PMI

Per partire preparati

✓ **Importanza delle Pmi in Brasile**: micro e piccole imprese rappresentano il 98,5% del tessuto imprenditoriale del Paese e contribuiscono a generare il 27% del Pil.

✓ **Requisiti costituitivi per cittadini stranieri**: ai cittadini stranieri è permesso di condurre micro o piccole imprese qualora in possesso di visto permanente.

✓ **Imprese individuali**: con la legge 128/2008 è stata introdotta la figura dell'imprenditore individuale, cui vengono garantiti alcune prestazioni di *welfare*, quali ad esempio, pensione, malattia, maternità, oltre ad agevolazioni creditizie e benefici fiscali.

✓ **Regime fiscale speciale per micro e piccole imprese**: tale regime semplificato (*Simples Nacional*) si applica alle imprese individuali con reddito fino a 81mila real brasiliani, micro imprese con fatturato fino a 360mila e piccole imprese fino a 4,8 milioni e prevede l'opzione di pagamento elettronico di un'unica imposta (Das), in luogo delle 8 altrimenti previste, con risparmio fiscale e in termini di *compliance*.

✓ **Finanziamenti a Pmi**: la Bndes è sempre maggiormente focalizzata sulle Pmi, con possibilità di erogare finanziamenti fino al 100% dell'importo di un progetto (rispetto all'80% previsto per le imprese di grandi dimensioni).

✓ **Advisory**: Sebrae è un soggetto privato (ma che persegue l'interesse pubblico) con sedi in ogni Stato del Paese, e che affianca le Pmi nell'intero ciclo di vita, con servizi specifici di consulenza.

Contesto operativo

INDICATORI DAL RAPPORTO DOING BUSINESS (2018)	
Ranking complessivo	109 su 190
Registrare un'impresa (giorni)	21
Ottenere una sentenza (giorni)	731
Recovery rate (cent/$)	14,6

Fonte: Banca Mondiale

INDICE DI COMPETITIVITÀ GLOBALE (2018)	
Ranking complessivo	72 su 140
Istituzioni	93 su 140
Infrastrutture	81 su 140
Mercato dei beni	117 su 140

Fonte: World Economic Forum

Dove trovare altre info?

· Apex (Brazilian Trade and Investment Promotion Agency), "Investment Guide to Brazil", 2018.

· Assocamerestero, "Business Atlas 2018: scheda Paese Brasile", 2018.

· SACE SIMEST, Education to Export, scheda operativa Brasile, e2e.sacesimest.it

CASE STUDY – COLINES

Intervista a Eraldo Peccetti, Ceo di Colines

Innovazione e adeguata cultura commerciale per esportare fino in Amazzonia

Specializzato nella produzione di impianti e macchinari per la lavorazione delle materie plastiche, il Gruppo Colines è presente in Brasile fin dagli anni '90, dove ha raggiunto importanti volumi di vendita proponendo impianti innovativi, training di alto livello e un servizio di assistenza post-vendita efficiente. Negli anni il Gruppo ha guadagnato la fiducia della clientela brasiliana, elemento imprescindibile per operare in un Paese dove i rapporti commerciali sono essenziali per la crescita del business.

1 Com'è iniziata l'avventura di Colines e come siete strutturati oggi per lavorare sul mercato brasiliano?

Colines è attiva in Brasile dagli anni '90. Opera su diversi mercati internazionali con impianti sofisticati e in settori di nicchia, senza aver quindi privilegiato in modo particolare lo sviluppo della propria attività in Brasile, pur valutando continuamente la possibilità di incrementare la propria presenza su questo mercato, in funzione delle opportunità di crescita della clientela locale. Le esportazioni verso il Paese hanno riguardato, sin dall'inizio, impianti non costruiti da aziende locali, a pena di una forte tassazione che avrebbe potuto scoraggiare l'acquisto da parte di imprese brasiliane. Questo tipo di impedimento, in realtà, si è rivelato un vantaggio per Colines, dato che l'aspetto fortemente innovativo dei nostri impianti ci ha consentito di allacciare rapporti sempre più stretti con la clientela, raggiungendo negli ultimi anni volumi di vendite ragguardevoli.
Oggi, ancora più di ieri, siamo in grado di offrire un servizio di assistenza post-vendita pronto ed efficiente, che va incontro alle esigenze del mercato brasiliano, in termini di qualità nel supporto tecnico/tecnologico e in particolare per il training del personale.

2 A fronte della vostra esperienza nel Paese, potete provare a tirare delle somme. Qual è la difficoltà principale che avete incontrato nel fare impresa in Brasile?

Avendo la possibilità di vendere impianti innovativi di cui l'industria locale è priva, non abbiamo riscontrato particolari difficoltà nel raggiungere questo mercato e nel mantenere rapporti di stretta collaborazione con i clienti brasiliani. Una Pmi come la nostra deve comunque tenere ben presente che si tratta di un mercato in cui spesso la manodopera non è particolarmente specializzata ed è quindi importante impegnarsi per raggiungere livelli di eccellenza nell'assistenza, nel post-vendita e nella formazione specifica.
In Brasile, ancor più che altrove, la conferma della positiva valutazione della propria attività e della qualità dell'offerta avviene nel momento in cui si conclude la vendita di un secondo impianto a un cliente già acquisito, a dimostrazione della soddisfazione e della fiducia che si sono venute a creare.

3 Quali sono i vantaggi dell'operare in Brasile e quale sarà l'evoluzione del vostro business nel Paese?

Operare in Brasile significa rivolgersi a un grande mercato in crescita che si espanderà ulteriormente nei prossimi anni. È un Paese con grandi potenzialità, ma occorre porre particolare attenzione ai rapporti commerciali. In altre parole, è essenziale chiarire sin dall'inizio i dettagli degli aspetti contrattuali e tutelare l'aspetto finanziario con la dovuta cautela.

Solo così sarà possibile evitare brutte sorprese – occorse ad altre società – che noi siamo stati in grado di prevenire grazie a un sempre attento rispetto degli accordi e seguendo le procedure in modo puntuale e preciso.
Il giudizio sul nostro business attuale è positivo e ci sono fondate speranze che possa crescere. A questo proposito, abbiamo anche stretto accordi con tecnici locali per eseguire l'attività di assistenza, ottimizzando così i tempi di risposta dell'assistenza post-vendita. Si tenga presente, infatti, che abbiamo venduto i nostri impianti anche in località distanti, come Manaus, sita nel cuore dell'Amazzonia, privilegiata proprio per questo da una legislazione fiscale favorevole. È pertanto necessario poter contare su specialisti locali in grado di raggiungere rapidamente i nostri clienti in località lontane e fornire tutto il supporto richiesto in coordinamento con il nostro team italiano.

4 Nella vostra esperienza, quanto è stato di supporto il "Sistema Italia" in Brasile?

Al di là del supporto ricevuto da SACE SIMEST, non abbiamo avuto particolari aiuti da altri enti istituzionali. In realtà, la vendita di impianti per la lavorazione delle materie plastiche è un'attività di nicchia impostata sulla velocità della trattativa con concorrenti molto rarefatti a livello internazionale, è quindi abbastanza normale riuscire a definire gli accordi senza ricorrere ad aiuti particolari sul fronte tecnico/commerciale. Un ambito nel quale c'è, invece, spesso bisogno di supporto è quello finanziario, dal momento che molto spesso i clienti hanno bisogno di accedere al credito per poter sviluppare i propri progetti; è proprio su questo aspetto che il supporto di SACE SIMEST si è rivelato molto utile.
Pur non essendoci evidenza di vantaggi competitivi significativi, alcuni concorrenti internazionali, ad esempio tedeschi e austriaci, godono di un grande supporto – non solo finanziario – da parte dei loro enti governativi per il commercio estero.

5 Un consiglio da dare a una Pmi che in questo momento sta valutando la possibilità di entrare nel mercato brasiliano.

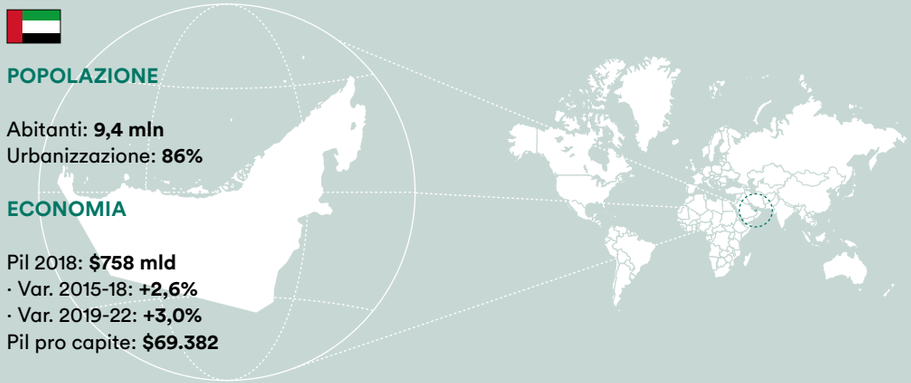
È difficile dare un consiglio che vada oltre quanto ho già espresso, certamente sottolineo la fondamentale importanza di offrire soluzioni innovative, oltre che training e assistenza post-vendita di alto livello. Sarebbe sbagliato pensare che questo mercato si accontenti di una qualità mediocre o di raggiungere compromessi a livello tecnico e tecnologico: è indispensabile proporsi alla clientela brasiliana forti di un'adeguata preparazione e di una cultura approfondita sia per gli aspetti tecnici che per quelli commerciali.

EMIRATI ARABI UNITI

Oltre Expo 2020, mille e una opportunità per le imprese italiane

Gli Emirati Arabi Uniti sono tra i paesi più benestanti a livello globale e risultano ottavi al mondo per reddito pro-capite, per un valore individuale medio di circa 70mila dollari (a parità di potere d'acquisto).
La stabilità del contesto politico ed economico ha contribuito ad aumentarne l'attrattività per gli investitori e a oggi sono la settima destinazione degli Ide nella regione Medio Oriente e Nord Africa, con un flusso annuo di circa 10 miliardi di dollari, per uno stock totale in entrata pari a 130 miliardi di dollari.

Le materie prime energetiche sono la principale ricchezza del Paese, settima geografia al mondo per riserve di petrolio e gas. In particolare gli Emirati detengono circa il 6% delle riserve mondiali di petrolio (98 miliardi di barili).
Il Paese sta investendo ampie risorse per potenziare i settori non petroliferi e garantire slancio alla propria attività economica: notevoli sono stati gli investimenti per accrescere il suo ruolo di *hub* commerciale e finanziario nella regione e per potenziare il settore del turismo e dei servizi più in generale.
L'assegnazione a Dubai dell'Expo 2020 sta ulteriormente contribuendo a questo processo.



POPOLAZIONE

Abitanti: **9,4 mln**
Urbanizzazione: **86%**

ECONOMIA

Pil 2018: **$758 mld**
· Var. 2015-18: **+2,6%**
· Var. 2019-22: **+3,0%**
Pil pro capite: **$69.382**

Nota: Pil e Pil pro capite a parità di potere d'acquisto, prezzi correnti.
Le variazioni percentuali sono relative al Pil a prezzi costanti.

Fonte: Banca Mondiale, Fmi

QUADRO MACROECONOMICO

Il Paese presenta una dinamica di crescita positiva, seppure altalenante in base all'andamento dei prezzi e delle esportazioni petroliferi. Per ridurre la propria dipendenza dalle *commodity* energetiche (che in passato ha determinato flessioni anche importanti della performance economica), il Paese sta puntando sullo sviluppo di diversi settori (infrastrutture, turismo, logistica, rinnovabili e servizi finanziari), nell'ambito del piano di sviluppo *Vision* 2021. La relativa solidità dei conti pubblici e l'ampia disponibilità di liquidità garantiscono la possibilità di adottare misure per contrastare eventuali deterioramenti dello scenario macroeconomico. La dipendenza dal petrolio resta tuttavia il principale fattore di rischio del Paese, esposto anche alla volatilità di alcuni settori legati alla domanda esterna (ad esempio, immobiliare, costruzioni e turismo).

ITALIA-EMIRATI ARABI UNITI

Export italiano verso gli Emirati Arabi Uniti

2018 (€ mld)	2019 (var. %)	2020-22 (var. %, media annua)
4,6	+1,0%	+2,7%

Settori *best performer* 2018
- Chimica
- Mezzi di trasporto

Fonte: Istat, SACE SIMEST

Quota di mercato Italia
2,5 %

Fonte: UN Comtrade

Import dell'Italia dagli Eau
€ 1,1 mld

Fonte: Istat

Investimenti diretti esteri

In uscita dall'Italia verso gli Eau
€ 10.152 mln

In entrata in Italia dagli Eau
€ 28 mln

Fonte: Ocse

Presenza italiana negli Eau

Imprese estere partecipate
253

Addetti delle imprese estere
1 mila

Fatturato delle imprese partecipate
€ 0,2 mld

Fonte: Banca dati Reprint, R&P – Politecnico di Milano – Agenzia Ice.

OPPORTUNITÀ SETTORIALI

Infrastrutture

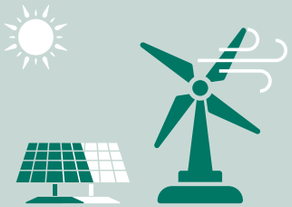
Gli Eau dispongono di una rete infrastrutturale ampia e adeguata, oggetto di investimenti negli ultimi anni. In particolare le infrastrutture dei trasporti hanno registrato una rapida crescita insieme al settore turistico. **Expo 2020 ha dato nuovo impulso agli investimenti** in vista di un flusso turistico atteso di 25 milioni di visitatori (e una spesa stimata di oltre 8 miliardi di dollari per la sola città di Dubai).
I grandi progetti riguardano il nuovo aeroporto Al Maktoum e l'incremento delle linee metropolitane di Dubai. Non mancano gli investimenti per le infrastrutture logistiche (come il ponte tra Abu Dhabi e l'isola di Aryam, il tratto autostradale tra Abu Dhabi e Shamka, il polo portuale Mina Rashid di Dubai e il collegamento stradale tra Sharjah e Khor Fakkan).

Tali investimenti aprono opportunità per le aziende italiane attive nella filiera infrastrutturale e per quelle dei settori dell'edilizia, dei prodotti metalliferi e dei servizi.

Energie rinnovabili

Il Paese punta a espandere il peso delle energie alternative al 24% del proprio fabbisogno entro il 2021 (attualmente inferiore al 10%). La *Uae Energy Strategy* 2050 prevede l'ampliamento del Mohammed bin Rashid Solar Park di Dubai e il'installazione di pannelli solari sugli edifici abitativi degli Emirati e la creazione di una *Green Free Zone* dove collocare impianti produttivi di componenti per energie rinnovabili.

Simili piani di investimento costituiscono un'opportunità per le aziende del settore delle rinnovabili: sia per quelle coinvolte nella realizzazione di impianti di generazione da fonti rinnovabili, che per i fornitori di componenti, apparecchiature elettriche, pannelli solari e materiali per l'efficientamento energetico.



Tecnologia

Il piano strategico *Uae Vision 2021* prevede stanziamenti per circa 80 miliardi di euro per finanziare circa 500 iniziative mirate allo sviluppo tecnologico in settori quali connettività, pubblica amministrazione, mobilità e trasporti.

Nell'ambito della *Vision 2021*, particolare rilievo merita la *Smart City Initiative* che punta all'*upgrade* tecnologico dei principali centri urbani della federazione.
Tante le opportuntià per il *know how* italiano nei comparti della tecnologia, della robotica e dei servizi. Le aziende estere sono inoltre agevolate dalla presenza di distretti ad *hoc* nelle *Free Trade Zone*, che accolgono imprese del settore della tecnologia e dell'innovazione.

PREVISIONI EXPORT ITALIANO 2019-2022

La **meccanica** è uno dei principali settori dell'export italiano nel Paese, con valori di vendite prossimi al miliardo di euro. Nonostante una performance recente poco brillante, è atteso un leggero recupero delle esportazioni di macchinari grazie al traino degli investimenti pubblici in infrastrutture e energie rinnovabili.

Meccanica strumentale

+1%

Le esportazioni di **mobili** e **prodotti per l'arredamento** sono strettamente legate al settore delle costruzioni residenziali e di accoglienza turistica, che nel Paese mostra un andamento altalenante. I circa 300 milioni di euro di export dall'Italia, vedranno un parziale recupero nel prossimo triennio, anche grazie alla crescita del settore turistico per effetto dell'Expo Dubai 2020.

Prodotti in legno

+1,6%

L'incremento della popolazione ha avuto un forte impatto sulla domanda di energia negli Eau: vengono consumati 13.000 kWh pro capite di elettricità, collocando il Paese tra le geografie con il valore più elevato della domanda a livello mondiale. Con l'obiettivo di diversificare il proprio mix energetico, il Paese ha lanciato la strategia energetica per il 2050 che si propone di aumentare il contributo dell'energia pulita dal 25% al 50%, riducendo la produzione di CO2 del 70%. Il governo prevede di investire 700 miliardi di dirham (circa 180 miliardi di euro) per il 2025 per soddisfare la crescente domanda energetica e assicurare uno sviluppo sostenibile per l'economia. Tutto questo potrebbe avere un impatto positivo sulla domanda di **apparecchi elettrici** Made in Italy che dovrebbe crescere dell'1,4% in media tra il 2019 e il 2022 (in positivo dopo un 2019 atteso ancora in contrazione).

Apparecchi elettrici

+1,4%

L'export di **mezzi di trasporto** ha seguito un andamento altalenante negli ultimi anni, superando ormai stabilmente la soglia dei 300 milioni. Il recupero della domanda di mezzi Made in Italy, seppure con tassi moderati, dovrebbe essere trainato dai comparti dei veicoli per trasporto passeggeri e, in misura minore, dai commerciali.

Gli Emirati Arabi Uniti possiedono uno dei più avanzati mercati dell'Ict del Medio Oriente, il quale, complessivamente, ha un valore annuale stimato in 8 miliardi di dollari, di cui l'*hardware* rappresenta poco più della metà e i servizi circa un terzo. L'impegno del governo verso una sempre maggiore digitalizzazione del Paese, aprirà ulteriori spazi per i nostri esportatori di **beni dell'elettronica**.

Mezzi di trasporto

+3,3%

Altri beni di investimento*

+3,2%

*include, tra gli altri, i beni dell'elettronica

PILLOLE

Contesto Paese incentivante Un contesto operativo attraente, oltre ad un assetto politico stabile e un reddito pro capite medio tra i più alti al mondo, sono i principali punti di forza degli Emirati per attrarre le aziende estere. In particolare negli ultimi anni le riforme del contesto operativo, mirate a facilitare l'attività delle aziende estere sul territorio, sono state numerose e hanno fatto ottenere al Paese la posizione più elevata nella regione nella classifica del *Doing Business* elaborata dalla Banca Mondiale (gli Eau sono all'11° posto su 190 Paesi esaminati per facilità di business). I progressi più evidenti sono stati compiuti con riguardo alle facilitazioni nell'ottenimento di permessi di costruzione e di registrazione della proprietà.

Facilitazioni per gli investitori esteri
Il contesto operativo degli Emirati Arabi Uniti è uno dei più liberali della regione del Golfo e il Paese sta introducendo alcune misure per aumentare ulteriormente la propria attrattività. In particolare sono state introdotte esenzioni fiscali per le nuove imprese, facilitazioni per l'ottenimento di servizi, licenze, visti e permessi edilizi (circa 50 giorni per l'ottenimento dei permessi e 10 giorni per l'allaccio dei servizi). Nonostante tali miglioramenti, resta tuttora in vigore l'obbligo della struttura di proprietà societaria 49-51% a favore del partner emiratino, schema necessario per poter aprire un'azienda locale a esclusione del settore petrolifero.

Vantaggi per le aziende nelle Zone Franche
Sono presenti sul territorio del Paese circa 30 *Free Zone*, aree dove gli investitori esteri godono di agevolazioni fiscali e normative (tra cui la possibilità del pieno controllo estero dell'azienda) e facilitazioni logistiche. In particolare per le aziende registrate nelle *Free Trade Zone* (come la *Dubai International Financial Centre, Masdar City Free Zone di Abu Dhabi, Sharjah Airport Free Zone*) non è in vigore l'obbligo dello schema di partnership societaria 49%-51%, pur essendo sottoposte a limiti di vendita nel territorio degli Emirati. Inoltre, all'interno di tali zone sono in vigore:

- l'esenzione dai dazi di esportazione e importazione
- l'esenzione dall'imposta sul reddito e operazioni societarie (con modalità specifiche per singoli settori)
- facilitazioni fiscali per il trasferimento di capitali e profitti.

E-commerce in crescita Il Paese ha un tasso di diffusione dell'e-commerce elevato (4% delle transazioni, al pari di Turchia e Brasile) con buone potenzialità di crescita alla luce dell'elevato reddito pro capite del Paese e della dinamica positiva dei consumi. L'autorità monetaria sta finalizzando l'accordo con 16 istituti locali per promuovere i pagamenti digitali per privati e aziende, attraverso la creazione di circuiti sicuri di pagamento.

Disponibilità di forza lavoro Il Paese gode di ampia manodopera qualificata (e non) in tutti i settori, grazie anche all'elevato numero di lavoratori stranieri. I livelli di scolarizzazione della popolazione sono in crescita: gli anni di studio infatti sono passati in media da 10,7 a 13,6.

TOOLKIT PMI

Per partire preparati

✓ **Importanza delle Pmi negli Emirati Arabi Uniti**: il peso delle Pmi nel Paese corrisponde al 40% del Pil, ma le autorità puntano ad incrementarlo al 45% entro il 2021.
Sono presenti circa 600 Pmi italiane, attive nei principali settori dell'economia.

✓ **Sistema bancario per le Pmi**: il settore bancario degli Emirati conta circa 50 istituti bancari, divisi equamente tra istituti locali ed esteri. Le principali banche offrono strumenti di accesso al credito dedicati alle Pmi, con facilitazioni nelle procedure d'accesso e costi. Nel Paese sono presenti i principali istituti italiani (Intesa San Paolo, Unicredit, Ubi).

✓ **Contesto legale**: gli Eau hanno un sistema normativo triplice, che vede regolamenti federali, del singolo emirato e della legge islamica (*sharia*). Le attività con operatori esteri inoltre prevedono limitazioni specifiche per la società non residente, secondo quanto disposto dal Codice commerciale e per gli investimenti.

Contesto operativo

INDICATORI DAL RAPPORTO DOING BUSINESS (2018)	
Ranking complessivo	11 su 190
Registrare un'impresa (giorni)	4
Ottenere una sentenza (giorni)	445
Recovery rate (cent/$)	28,4

Fonte: Banca Mondiale

INDICE DI COMPETITIVITÀ GLOBALE (2018)	
Ranking complessivo	27 su 140
Istituzioni	19 su 140
Infrastrutture	15 su 140
Mercato dei beni	11 su 140

Fonte: World Economic Forum

Dove trovare altre info?

· Italian Trade Agency – ICE Agenzia, «Eau: Guida al Mercato»

· SACE SIMEST, Ice, «Obiettivo Emirati Arabi Uniti», 2019. Disponibile su www.sacesimest.it

· SACE SIMEST, Education to Export, scheda operativa Emirati Arabi Uniti, e2e.sacesimest.it

CASE STUDY – MISCELA D'ORO

Intervista a Giuseppe Merrino, Finance and Controlling Manager di Miscela d'Oro

Un caffè globale

La famiglia Urbano ha saputo guardare lontano per sviluppare la propria impresa, radicata sul territorio ma con una visione internazionale che ha portato il caffè Miscela d'Oro al successo anche negli Emirati Arabi e in Arabia Saudita. Fondata a Messina nel 1946, l'azienda ha sviluppato linee di business dedicate per importatori/distributori, bar/ristorazione e casa/ufficio, ottenendo anche importanti certificazioni sia di natura ambientale che relative al commercio equo e solidale. Le esportazioni riguardano oggi il 50% della produzione e 50 Paesi di destinazione, a testimonianza del dinamismo di una gestione che, fondata su qualità e tradizione, è oggi quanto mai dinamica e proiettata al futuro.

1 Com'è iniziata l'avventura di Miscela d'Oro e come siete strutturati oggi per lavorare sul mercato emiratino?

Miscela D'Oro è una piccola impresa siciliana, con sede a Messina, ben radicata nel proprio territorio e al tempo stesso con un forte orientamento al commercio internazionale, per naturale vocazione della famiglia Urbano, proprietaria dell'azienda fin dal 1946, anno della sua fondazione.
Dal 2003 abbiamo avviato un piano, coordinato dal nostro Export Manager Giovanni Villari, per esportare i nostri prodotti in Medio Oriente, in particolare negli Emirati Arabi, attraverso il distributore di Dubai. Grazie al supporto di SACE SIMEST, assicuriamo i crediti commerciali con i nostri clienti più importanti delle aree Extra Ue, con particolare riferimento a Emirati Arabi e Arabia Saudita.

2 A fronte della vostra esperienza nel Paese, potete provare a tirare delle somme. Qual è la difficoltà principale che avete incontrato nel fare impresa negli Eau?

Riuscire a esportare negli Emirati Arabi è un risultato difficile da conseguire e per questo ancor più sfidante, al di là delle percentuali e dei volumi raggiunti. I nostri prodotti sono di fascia medio-alta e ci troviamo ad affrontare sia la concorrenza dei colossi del settore, che possono permettersi investimenti importanti, sia quella di altri torrefattori italiani più piccoli che riescono a proporre al mercato prezzi molto competitivi. Fare impresa in Sicilia – e nello specifico a Messina – è molto complicato, soprattutto per motivi logistici, esportare lo è ancora di più. Ecco perché siamo molto orgogliosi della nostra piccola e costante crescita sui mercati esteri.
Lo sviluppo delle relazioni con i partner sul territorio è sicuramente il passo più importante e difficile da compiere: per questo Miscela d'Oro ha partecipato per diversi anni alla fiera Gulfood di Dubai con un proprio stand istituzionale, mentre oggi l'azienda assicura la presenza alle fiere locali tramite i propri importatori. Abbiamo infatti scelto di puntare alla formazione diretta dei nostri partner, dei loro tecnici e dei responsabili commerciali, attraverso training formativi, organizzati sia nei loro Paesi d'origine che presso la nostra azienda a Messina.

La conoscenza del territorio del Golfo Persico, conseguita negli anni, ci ha consentito di esportare anche in Arabia Saudita (dal 2008) ed in Bahrain (dal 2010). Oggi, per il terzo anno consecutivo Miscela d'Oro è fornitore esclusivo di caffè della "TBM" Team Bahrain Merida Pro Cycling Team, di proprietà dello Sceicco Nasser Bin Hamad Al Khalifa e capitanata dal pluricampione messinese Vincenzo Nibali. Nel prossimo futuro contiamo di avviare nuove e proficue collaborazioni con importanti player del settore per distribuire il nostro caffè anche in Kuwait e Qatar.

3 Quali sono i vantaggi dell'operare negli Eau e quale sarà l'evoluzione del vostro business nel Paese?

La scelta di operare negli Eau non è in alcun modo alternativa agli investimenti in altre aree come l'Unione Europea o gli Stati Uniti d'America. La nostra vocazione internazionale ci spinge a considerare tutte le opportunità di business, senza particolari confini territoriali. A volte è più complicato pensare di affrontare le sfide del mercato globale piuttosto che affrontarle realmente. Attualmente, per incrementare la presenza del nostro brand, stiamo lavorando al progetto Punti Caffetterie. Supportati da partner con consolidate esperienze internazionali in franchising del settore food & retail stiamo approntando diverse collaborazioni con importanti Master Franchisor in Medio Oriente con l'obiettivo di lanciare le caffetterie a marchio Miscela D'Oro. La realizzazione dei coffee shop costituisce il naturale proseguimento e ampliamento del nostro business tradizionale e lo strumento più immediato per la divulgazione e il consolidamento del nostro brand nei Paesi del Golfo.

4 Nella vostra esperienza, quanto è stato di supporto il "Sistema Italia" negli Eau?

Il supporto di SACE SIMEST è assolutamente indispensabile per poter affrontare con serenità i rapporti commerciali con i clienti. La base informativa e, naturalmente, le soluzioni assicurative, sono strumenti essenziali per l'impresa che vuole esportare negli Emirati Arabi, in mancanza di questi si avrebbe spesso la sensazione di effettuare un salto nel buio. Ci sarebbe poi molto da migliorare a livello di "Sistema Paese", specialmente riguardo a infrastrutture e servizi, in particolare nel Mezzogiorno, ma un approccio flessibile e propositivo degli imprenditori, volto alla risoluzione delle problematiche, riesce spesso a sopperire ad alcune mancanze istituzionali.

5 Un consiglio da dare a una Pmi che in questo momento sta valutando la possibilità di entrare nel mercato emiratino.

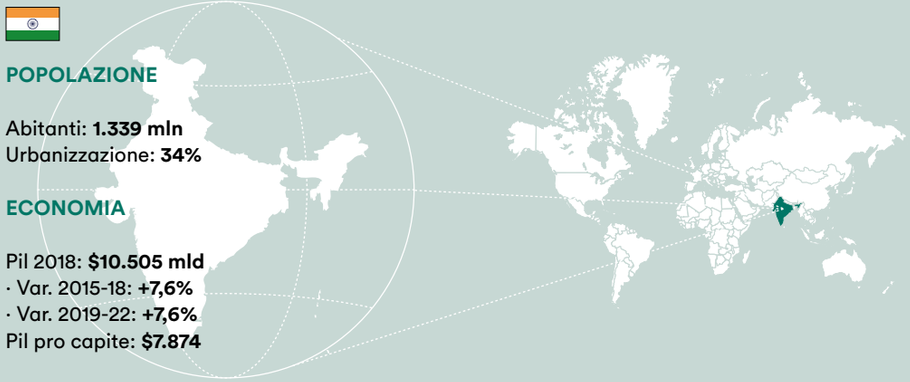
Non abbiamo nessuna "formula magica" da consigliare, sicuramente la conoscenza del territorio in cui si vuole operare è una *conditio sine qua non*, unitamente alla capacità di comunicare in maniera efficace, la qualità dei prodotti e dei servizi offerti. Noi ci impegniamo sempre per conoscere in anticipo le tradizioni locali e rispettarle, cercando al contempo di diffondere quanta più conoscenza possibile sul vasto mondo del caffè, dalle origini al prodotto finito servito in tazza, passando dalle manutenzioni sulle attrezzature alla corretta erogazione di un espresso, alla montatura del latte o alle varie tecniche della Latte Art.

INDIA

Il Made in Italy nella terra delle spezie e dei colori

Tra i Paesi con il più elevato tasso di crescita del Pil e secondo al mondo per popolazione, l'India costituisce un'opportunità solo parzialmente sfruttata dalle imprese del Bel Paese: la percentuale italiana sul totale dell'import indiano è dell'1%, circa un terzo della quota tedesca. A un tessuto produttivo dinamico, contraddistinto da una popolazione molto giovane e da una classe media il cui potere d'acquisto promette una domanda sempre più sostenuta, si aggiunge il ruolo incisivo del governo del premier Modi.

L'esecutivo Modi si è distinto per l'impegno improntato alla facilitazione dell'attività d'impresa nel Paese. Il netto miglioramento dell'indice *Ease of Doing Business* della Banca Mondiale (un salto di ben 23 posizioni nel 2019 rispetto al 2018) testimonia la bontà degli sforzi fatti per abbattere alcuni degli ostacoli posti a protezione delle imprese indiane. Inoltre, **sono stati approvati diversi programmi e piani di investimento che hanno l'obiettivo di rendere l'India il nuovo *hub* manifatturiero asiatico** grazie alla competitività del costo del lavoro unita all'elevata qualità dei processi produttivi. L'economia è trainata dalla domanda interna e i consumi rappresentano il 60% del Pil. La necessità di migliorare le infrastrutture del Paese apre spazi di opportunità per le imprese estere.



POPOLAZIONE

Abitanti: **1.339 mln**
Urbanizzazione: **34%**

ECONOMIA

Pil 2018: **$10.505 mld**
· Var. 2015-18: **+7,6%**
· Var. 2019-22: **+7,6%**
Pil pro capite: **$7.874**

Nota: Pil e Pil pro capite a parità di potere d'acquisto, prezzi correnti.
Le variazioni percentuali sono relative al Pil a prezzi costanti.

Fonte: Banca Mondiale, Fmi

QUADRO MACROECONOMICO

Il tasso di crescita dell'economia indiana, il maggiore tra i Paesi del G20 (+7,3%, in termini reali, nel 2018), è trainato dai consumi privati (+8,4% nel 2018) e dagli investimenti (+10,5%). **Una simile dinamica espansiva**, che dovrebbe conoscere solo una minima flessione nel breve termine, **è tuttavia accompagnata da una serie di criticità** legate al basso reddito pro capite (meno di 8mila dollari statunitensi a parità di potere d'acquisto, di gran lunga inferiore ai 18mila dollari dei cinesi e a gran parte dei Paesi della stessa regione), alla salute del settore bancario, alla spesa pubblica che grava su deficit fiscale e debito pubblico (quest'ultimo pari al 70% del Pil).

ITALIA-INDIA

Export italiano verso l'India

2018 (€ mld)	2019 (var. %)	2020-22 (var. %, media annua)
4,0	+7,9%	+6,8%

Fonte: Istat, SACE SIMEST

Settori *best performer* 2018

- Meccanica strumentale
- Chimica
- Metalli

Quota di mercato Italia
1,0 %

Fonte: UN Comtrade

Import dell'Italia dall'India
€ 5,5 mld

Fonte: Istat

Investimenti diretti esteri

In uscita dall'Italia verso l'India
€ 6.061 mln

In entrata in Italia dall'India
€ 388 mln

Fonte: Ocse

Presenza italiana in India

Imprese estere partecipate
742

Addetti delle imprese estere
26 mila

Fatturato delle imprese partecipate
€ 5,3 mld

Fonte: Banca dati Reprint, R&P – Politecnico di Milano – Agenzia Ice.

OPPORTUNITÀ SETTORIALI

Agroalimentare e *food processing*

L'India è tra i maggiori produttori mondiali di beni alimentari e secondo Paese al mondo per disponibilità di terre arabili, con un mercato potenziale stimato in 51 miliardi di dollari entro il 2025. Le carenze infrastrutturali, l'inadeguato sistema di trasporto/immagazzinaggio e la catena del freddo rappresentano gli ostacoli principali allo sviluppo del settore e generano perdite connesse allo spreco alimentare per circa 8-15 miliardi di dollari ogni anno. Per minimizzare questi sprechi, sono stati istituiti 42 *Food Mega Park*, catalizzatori della produzione agricola e centri di trasformazione e conservazione, 17 dei quali già operativi.

Infrastrutture

Il governo ha stanziato 1.000 miliardi di dollari nel decennio 2020-2030 per l'ammodernamento e l'espansione infrastrutturale. Il nodo è costituito dal settore ferroviario (130 miliardi stanziati), le cui infrastrutture risultano inadeguate rispetto ai circa 22 milioni di passeggeri giornalieri; gli investimenti includono la linea ad alta velocità Ahmdabad-Mumbai, la digitalizzazione dell'intera linea ferroviaria, la costruzione e la modernizzazione di 400 stazioni, il raddoppio delle linee congestionate. È permessa in via automatica la proprietà straniera tramite Ide e l'avvio di progetti in partnership pubblico-privato. Ulteriore opportunità è costituita dalla rete stradale, necessaria a collegare le aree rurali al resto del Paese.

Farmaceutico

Sesto mercato al mondo nel settore della salute, il valore del mercato farmaceutico indiano è stimato a 55 miliardi di dollari entro il 2020. L'India è il principale fornitore mondiale di farmaci generici (il 42% della produzione globale e il 20% del totale esportazioni mondiali di farmaci generici), che contribuiscono al 70% delle entrate totali dell'industria farmaceutica indiana. La proprietà straniera è ammessa al 100% in via automatica per i nuovi progetti e fino al 74% in impianti già esistenti. Tuttavia, la *policy* interna impone che i farmaci destinati al consumo domestico contengano il 75% di contenuto locale (il 10% per i farmaci destinati all'export).

PREVISIONI EXPORT ITALIANO 2019-2022

La **meccanica strumentale**, principale traino dell'export italiano (40% del totale esportato in India) gode di una dinamica favorevole spinta dalla modernizzazione del sistema produttivo indiano. Dopo il +9,3% del 2018, il trend crescente continuerà a tassi lievemente ridotti. Le carenze nella trasformazione alimentare e nella catena del freddo offrono opportunità per le imprese attive in questi settori.

Meccanica strumentale

+6,1%

L'**agroalimentare** resta sottodimensionato (meno del 2% del totale esportato). L'incremento della domanda indiana crea però molteplici spazi per il Made in Italy, in particolare nel comparto vinicolo, la cui crescita è tra le più alte al mondo. L'Italia è il terzo fornitore di vino in India, con una quota di mercato dell'11%.

Agroalimentare

+4,7%

Le vendite dei nostri esportatori nel settore sono aumentate di circa il 17% nel 2018 e il valore complessivo è quasi raddoppiato rispetto al 2010. La dinamica positiva è attesa proseguire anche nel periodo 2019-2022, grazie ai piani di ammodernamento infrastrutturale, con un tasso di crescita medio annuo pari all'8,8%,

Gomma e plastica

+8,8%

Il settore dei **metalli** ha sperimentato performance altalenanti (dal -24% del 2016 al +38% del 2018). La crescita prevista dell'export sarà trainata dal programma di ristrutturazione ed espansione della rete ferroviaria e delle costruzioni, in particolare le infrastrutture urbane, per cui sono previsti 650 miliardi di dollari di investimenti nei prossimi 20 anni.

Metalli

+9,8%

Fatta eccezione per il 2016, l'export dei **prodotti chimici** è cresciuto a tassi in media pari al 10% negli ultimi anni e per prossimi 4 è previsto un aumento medio del 9,3%, trainato in particolare dalla domanda del settore farmaceutico. Quest'ultimo beneficerà di una serie di fattori, quali, l'aumento della popolazione e dei redditi, nonché dell'impegno del governo Modi in tema di accesso all'assistenza sanitaria (cfr. par. 3.2).

Chimica

+9,3%

PILLOLE

Incentivi regionali/settoriali alle imprese Per affrancare il Paese dalla dipendenza dal settore agricolo, il governo ha puntato sugli incentivi del programma *Make in India*. Lanciato nel 2014, garantisce una maggiore apertura agli investimenti esteri e prevede l'estensione fino a 3 anni della validità delle licenze industriali necessarie per operare in India. A questi incentivi, si affiancano quelli per le imprese operanti nelle Zone Economiche Speciali (ZES), attualmente 400, dislocate su tutto il territorio nazionale, che prevedono benefici in termini di dazi, investimenti esteri e un'esenzione fiscale fino al 100% dei proventi da esportazione. Diversamente dalle ZES, le *National Investment and Manufacturing Zone* hanno l'obiettivo di promuovere politiche ambientali per creare distretti industriali di almeno 5mila ettari. Altri programmi governativi (*Smart Cities Mission, Start-up India, Skill India*) puntano alla modernizzazione del Paese e alla riduzione del settore informale.

Regolamentazione accesso capitale straniero Facilitazione dell'accesso degli Ide e abbattimento di parte delle barriere poste a protezione dell'economia indiana sono punti chiave del *Make in India*. Si possono effettuare investimenti nel settore della difesa e nel settore assicurativo fino al 49% del capitale sociale e fino al 100% nei settori dell'alta tecnologia per la difesa, delle infrastrutture ferroviarie, della farmaceutica e dei dispositivi medici. L'agenzia ufficiale *Invest in India* rappresenta il punto di riferimento per i potenziali investitori.

Trattati libero scambio L'India è diventata membro dell'Omc nel 1995 e ha sottoscritto accordi di libero scambio con altri Paesi asiatici. I negoziati in corso con l'Unione Europea sono stati sospesi nel 2013 a causa del disaccordo su alcune questioni (accesso al mercato per alcuni beni e servizi, acquisti pubblici, regole per la protezione degli investimenti esteri e misure per lo sviluppo sostenibile), ma la nuova «Strategia per l'India» adottata dall'Unione Europea si propone di delineare la partnership economica e politica e sui temi di sicurezza per i prossimi 10/15 anni.

Matrice storico-culturale Crocevia di culture e religioni diverse, si prevede che l'India diventi il Paese più popoloso del mondo entro il 2024. All'eterogeneità culturale si accompagna un'ampia disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza, sia territoriale che tra fasce di reddito. Profondamente radicata nella cultura indiana, la stratificazione in caste continua a essere rilevante nei rapporti economici, nonostante la formale abolizione nel 1950.

Business etiquette Nei rapporti di business è necessario tenere conto di una certa lentezza dei negoziati, causata dalla forte gerarchizzazione delle imprese che tende a riportare alle strutture apicali la decisione ultima. La stretta di mano, solitamente tra persone dello stesso genere, coesiste con la pacca sulla spalla e con il *Namaste*. Si saluta per prima la persona più anziana. Il biglietto da visita va ricevuto con la mano destra e messo via con riguardo.

TOOLKIT PMI

Per partire preparati

✓ **Importanza delle Pmi in India**: l'occupazione delle Pmi costituisce il 40% della forza lavoro indiana, contribuendo per il 40% del valore aggiunto industriale indiano e per il 45% delle esportazioni. Di fondamentale importanza è il ruolo delle Pmi nel settore agricolo, ancora fortemente informale e che vede la prevalenza delle microimprese.

✓ **Aspetti legali**: gli investimenti stranieri in India possono essere o meno soggetti all'approvazione governativa, che limita l'ammontare e i settori di operatività in base alla politica sugli Ide. Qualora il settore non richieda tale approvazione (*Automatic route*), l'investimento è soggetto a limiti sulla quota di capitale sociale detenibile che è stata comunque innalzata per molti comparti merceologici.

✓ ***Limited Liability Partnership***: dal 2009 alle fattispecie previste dal *Companies Act* è stata affiancata una nuova struttura societaria a responsabilità limitata chiamata *Limited Liability Partnership* (LLP), di particolare interesse per le Pmi perché gode di agevolazioni in termini di formalità statutarie, regime fiscale e procedure di liquidazione. La principale limitazione resta nel requisito di residenza in India da parte di almeno un socio. Dal 2015 questa categoria di imprese ha la possibilità di ricevere Ide attraverso procedure più snelle.

✓ **Regime fiscale**: il regime fiscale indiano è triplice. A quello nazionale, si aggiungono i regimi federali e locali. L'imposta sul reddito societario delle LLP è progressiva e prevede due aliquote, mentre i dividendi distribuiti sono esenti. La *Goods and Services Tax* ha armonizzato la normativa relativa all'imposta sul consumo, con evidenti benefici in termini di semplificazione fiscale.

Contesto operativo

INDICATORI DAL RAPPORTO DOING BUSINESS (2018)	
Ranking complessivo	77 su 190
Registrare un'impresa (giorni)	17
Ottenere una sentenza (giorni)	1.445
Recovery rate (cent/$)	26,5

Fonte: Banca Mondiale

INDICE DI COMPETITIVITÀ GLOBALE (2018)	
Ranking complessivo	58 su 140
Istituzioni	47 su 140
Infrastrutture	63 su 140
Mercato dei beni	110 su 140

Fonte: World Economic Forum

Dove trovare altre info?

· Assocamerestero, "Business Atlas 2018: scheda Paese India", 2018

· Deloitte, *"Taxation and Investment in India 2018"*, 2018

· SACE SIMEST, Education to Export, scheda operativa India, e2e.sacesimest.it

CASE STUDY AEROMECCANICA STRANICH

Intervista a Andrea Ferroni, Presidente e Ceo di Aeromeccanica Stranich

L'India: una finestra aperta sul mercato asiatico

Attiva dal 1928, Aeromeccanica Stranich, leader nella produzione di ventilatori industriali per i settori petrolchimico e dell'acciaio, dalla fine del 2017 decide di allargare il proprio business all'India, un mercato in promettente crescita che lascia spazio a chi, come l'azienda milanese, ha alle spalle una forte tradizione. Solido know-how e continuo miglioramento tecnologico, tratti distintivi di Aeromeccanica Stranich, garantiscono ai clienti internazionali un prodotto di assoluta affidabilità nel rispetto dei principali standard di qualità europei.

1 Com'è iniziata l'avventura di Aeromeccanica Stranich e come siete strutturati oggi per lavorare sul mercato indiano?

La nostra avventura in India è ormai in corso da più di un anno. Dopo la costituzione di Stranich Fans and Duscon India Pvt Ltd., a fine 2017, abbiamo aperto gli uffici a Hyderabad nel 2018 ed è attualmente in costruzione lo stabilimento produttivo la cui ultimazione è prevista ad agosto 2019. È inoltre operativo un Ufficio Commerciale che ha lo scopo di far conoscere il nostro *brand* nell'area, che sta ottenendo buoni riscontri tra i potenziali clienti indiani e internazionali presenti nel Paese.
I clienti dimostrano di apprezzare la possibilità di avere un costruttore con competenze italiane locato in India; tale soluzione garantisce loro, prezzi competitivi sul mercato locale e la qualità tipica del prodotto occidentale. D'altronde, uno dei motivi principali che ci ha convinto a investire in India è stato proprio l'incoraggiamento di alcuni dei nostri più importanti clienti internazionali già presenti in loco, che hanno insistito per averci in qualità di produttori anche in Asia. Pur non essendo pionieri nello scenario internazionale, abbiamo riscontrato che il mercato indiano lascia spazio ai nuovi entranti che abbiano alle spalle una profonda tradizione nel settore.

2 fronte della vostra esperienza nel Paese, potete provare a tirare delle somme. Qual è la difficoltà principale che avete incontrato nel fare impresa in India?

Nella fase di valutazione dell'investimento è stato utile, oltre che necessario, approfondire la conoscenza del Paese dal punto di vista logistico, geografico, climatico, socio-culturale e commerciale. Non è affatto semplice esaminare questi aspetti dall'Italia. È stato sicuramente utile effettuare numerosi – e talvolta anche scomodi – viaggi che hanno dato una buona visuale sul Paese. La permanenza *in loco* ci ha permesso di identificare la zona ottimale in cui insediarci. Risulta decisivo, inoltre, conoscere la mentalità del popolo indiano per capire quale sia il modo migliore di interagire con loro e ottenere la loro collaborazione. Da non trascurare anche temi quali le infrastrutture locali, il clima, e persino il cibo e le variegate abitudini religiose.

Tra gli altri punti di attenzione vi è la necessità di produrre *in loco*, stante la presenza di importanti dazi di importazione per il nostro prodotto di ventilazione e filtrazione industriale. Infine, non è semplice tenere sotto controllo le tempistiche del processo. Ritardi nell'iter vanno messi in conto.

3 Quali sono i vantaggi dell'operare in India e quale sarà l'evoluzione del vostro business nel Paese?

Il mercato indiano è considerato un mercato in promettente crescita negli anni a venire, anche se necessita di importanti investimenti a livello di infrastrutture per migliorare il progresso economico e sociale e l'attrattività per gli operatori esteri. Alcuni importanti sforzi in questa direzione sono già evidenti; sono previsti, infatti, programmi di crescita e di investimento in differenti ambiti industriali. Settori quali la raffinazione del petrolio, l'acciaio e il cemento, nostre principali applicazioni di prodotto, saranno direttamente interessati da questi interventi.
La presenza sul territorio indiano apre alla nostra azienda un'importante finestra sul mercato asiatico, utile anche per raggiungere una maggiore visibilità internazionale considerando il crescente peso dell'Asia nella futura evoluzione dell'economia globale.

4 Nella vostra esperienza, quanto è stato di supporto il "Sistema Italia" in India?

Certamente adeguato, e per certi versi decisivo, è stato l'apporto istituzionale di SACE SIMEST nell'affiancarci nell'investimento in India, con una formula di finanziamento in otto anni, nonostante alcune difficoltà nel complesso processo di *due diligence*. La soluzione ci è stata proposta dal Fondo di *Private Equity* Alcedo SGR, azionista di minoranza di Aeromeccanica Stranich SpA, che ha supportato con entusiasmo la nostra idea di investimento. Il mondo finanziario vede certamente di buon occhio che il nostro percorso venga condiviso con il Sistema Paese.

5 Un consiglio da dare a una Pmi che in questo momento sta valutando la possibilità di entrare nel mercato indiano.

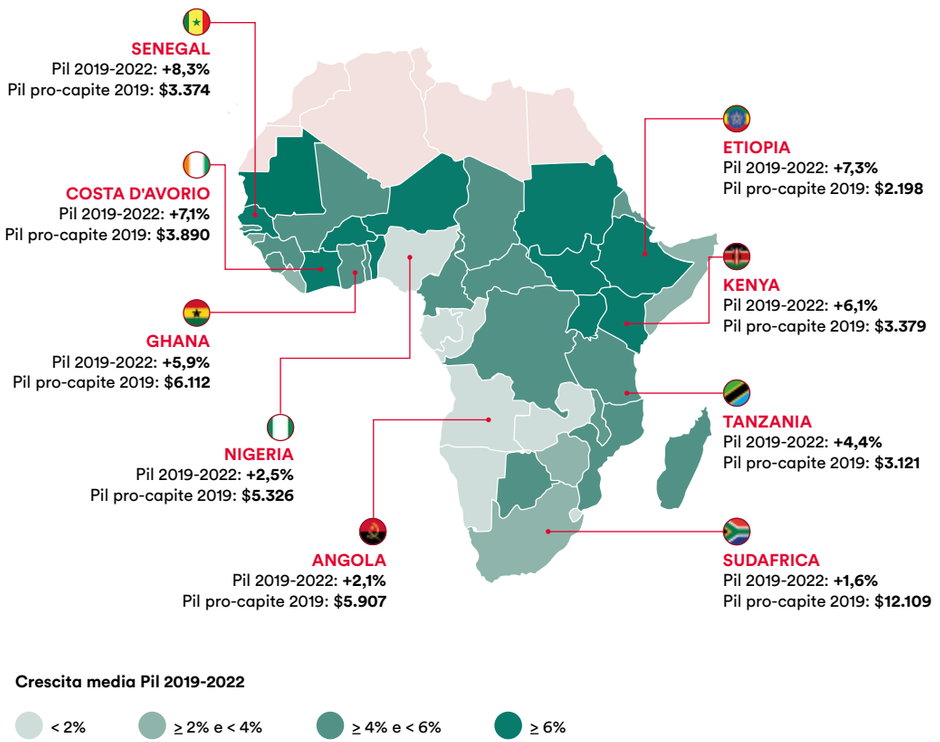
Nella nostra esperienza, essere supportati da un consulente che aveva già affrontato il medesimo percorso con un'altra realtà, in un settore industriale affine, ha avuto un'importanza fondamentale. Altresì fondamentale è stata la continua presenza *in loco* del top management italiano per decidere e controllare le azioni da intraprendere.
La scelta di assumere personale locale è un altro elemento di rilevanza strategica. Lo staff di sei persone da noi selezionato per seguire Stranich Fans and Duscon India Pvt Ltd è interamente indiano, ivi incluso il *Managing Director*. Si tratta di risorse altamente qualificate e con esperienza pregressa nel settore. Personale proveniente dall'Italia, invece, è stato dedicato alle attività di *training* e di controllo dell'organizzazione indiana, con l'obiettivo prioritario di trasferire la politica aziendale di gruppo. Crediamo infatti che uno staff indiano, correttamente coinvolto e formato, abbia il vantaggio di poter meglio interloquire con clienti e fornitori locali. L'utilizzo di professionisti indiani in vari ambiti permette poi di risolvere con più agilità le talvolta notevoli richieste burocratiche del Paese.

BOX 4

This time for (Subsaharan) Africa

L'Africa Subsahariana è un'area di circa un miliardo di abitanti, grande più di tre volte l'Europa e composta da 49 Stati sovrani diversi tra loro, ognuno con le proprie dinamiche politiche ed economiche e differenze sociali e culturali. In prospettiva, secondo il Fmi, dopo aver chiuso il 2018 con un tasso di crescita del Pil pari al 3,0%, per il 2019 ci si attende un'espansione media intorno al 3,5%, un ritmo in linea con la crescita globale. **A trainare saranno soprattutto economie come l'Etiopia, il Kenya, il Senegal, il Ghana, la Costa d'Avorio e la Tanzania.** Nigeria, Sudafrica e Angola, che rappresentano oltre metà dell'intero Pil del subcontinente, registreranno invece tassi inferiori alla media, seppure in ripresa rispetto alla recessione degli anni precedenti (Fig. 18).

Fig. 18 Pil pro capite 2019 e previsioni di crescita del Pil 2019-2022, Paesi selezionati



Nota: Pil pro capite a parità di potere d'acquisto, dollari internazionali 2011, prezzi costanti. Crescita Pil variazione % media, prezzi costanti.

Fonte: Fmi

Le economie dell'area hanno di fatto superato la crisi causata, a partire dal 2015, dal calo dei corsi delle materie prime. **A favorire questa ripresa hanno contribuito l'aumento degli investimenti, di natura sia pubblica che privata e l'introduzione di riforme per migliorare il *business climate* e sostenere il settore privato**, attraverso incentivi fiscali e rafforzamento del quadro normativo e giuridico. Secondo il *Doing Business* 2019, dal 2012 l'Africa Subsahariana è infatti la regione con il maggior numero di nuove riforme introdotte (107 nel 2018), inoltre dal 2006 al 2018 il costo medio di registrazione di un'impresa è sceso dal 192% al 40% del reddito pro capite mentre i tempi medi di registrazione sono scesi da 59 a 23 giorni.

Se riforme e investimenti, da un lato, hanno contribuito indubbiamente alla crescita del subcontinente, dall'altro ci sono tre fattori che caratterizzeranno l'area e contribuiranno al suo sviluppo nel prossimo futuro.
Il primo riguarda **la creazione di un'area di libero scambio continentale, l'African Continental Free Trade Area (AfCFTA), volta a favorire l'integrazione economica e commerciale.** L'Accordo prevede la graduale abolizione delle barriere tariffarie e non tariffarie e, in particolare, la completa eliminazione dei dazi sul 90% delle merci, da attuare in un arco temporale compreso tra i 5 e i 10 anni dalla sua entrata in vigore. L'AfCFTA è stato firmato da 52 Paesi sui 55 che costituiscono l'Unione Africana (tra gli assenti spicca la mancata firma della Nigeria, che per il momento ha deciso di non siglare l'Accordo e che in questo modo getta un'incognita sul suo pieno potenziale) e agli inizi di aprile 2019 si è raggiunto il numero minimo (22) di ratifiche necessarie per l'entrata in vigore dell'Accordo. **L'area di libero scambio avrà un Pil aggregato di 3.400 miliardi di dollari e una popolazione pari a circa 1,2 miliardi e**, secondo la African Development Bank (AfDB), **inizialmente genererà un aumento dei traffici commerciali intra-area del 15%, grazie alla rimozione di dazi e dogane bilaterali**[70]. In prospettiva l'Accordo, favorendo la crescita delle economie africane e aumentandone la capacità di consumo, potrebbe creare per le imprese italiane maggiori opportunità di investimento e sbocchi commerciali più ampi. Le nostre imprese potrebbero, infatti, sfruttare la presenza più o meno consolidata in un Paese per espandersi ed aumentare la penetrazione commerciale nell'intera regione.

70. AfDB, African Economic Outlook, 2019.

Il secondo fattore riguarda **il processo di industrializzazione e la creazione di nuovi posti di lavoro per una popolazione giovane e in costante crescita**, con l'obiettivo di ridurre la povertà, aumentare l'inclusione sociale e favorire l'emergere di una classe media. Ad esempio, l'Etiopia sta facendo della diversificazione economica e della creazione dei parchi industriali[71] la dimostrazione della capacità di aumentare la produzione e l'occupazione nazionale. Tale processo si muoverà di pari passo con l'urbanizzazione (cfr. Box 2). Se nel 2000 solo il 31,4% degli africani subsahariani viveva in centri urbani, oggi tale percentuale è del 40% ed entro il 2030 si arriverà al 47%[72].

Infine, il terzo fattore riguarda **la situazione debitoria dei singoli stati**. Sarà cruciale monitorare le traiettorie future del debito pubblico e del deficit fiscale, che si rifletteranno in particolare sulla capacità degli Stati di realizzare investimenti per costruire strade, ferrovie, dighe, porti, aeroporti, centrali elettriche. Secondo il Fmi, infatti, **il rapporto debito pubblico/Pil nell'area subsahariana è passato dal 25% del 2008 a circa il 48% del 2018**. In prospettiva, i governi saranno sempre più attenti alla sostenibilità del proprio indebitamento (anche coadiuvati da istituzioni internazionali come il Fmi e la Banca Mondiale) e a tenere in ordine i conti pubblici, cercando di trovare modelli di investimento per realizzare infrastrutture di qualità senza pesare eccessivamente sull'indebitamento pubblico, ad esempio, sviluppando i partenariati pubblico-privato (PPP) o attraverso la cooperazione allo sviluppo. Inoltre, lo sviluppo di infrastrutture adeguate sarà alla base del successo dell' AfCFTA e permetterà ai Paesi dell'area di mantenere tassi di crescita elevati nel medio termine.

71. Il parco industriale è una area geografica che comprende infrastrutture, trasporti, *utilities*, e offre servizi di uso comune a beneficio delle imprese insediate, oltre che agevolazioni fiscali e semplificazioni di carattere amministrativo e burocratico. L'obiettivo è quello di attrarre gli investimenti, incrementare le esportazioni, creare nuovi posti di lavoro e stimolare la crescita industriale e l'innovazione.
72. Undesa, World Urbanization Prospects, 2018.

Nell'Africa Subsahariana più che altrove, tuttavia, la percezione del rischio eccede talvolta il rischio reale, principalmente a causa della scarsa conoscenza del contesto operativo locale. Numerosi Paesi, tra cui Mauritius, Ruanda, Botswana, Nigeria, Sudafrica e Kenya, hanno attivato diverse riforme per migliorare il proprio business environment e riallineare le percezioni alla realtà in alcuni aspetti critici come quelli dell'accesso al credito e della trasparenza normativa. Eppure, gli operatori esteri fanno ancora fatica ad approcciare il continente.

Non solo carenze infrastrutturali e incertezza istituzionale: sono numerose le insidie per le imprese, soprattutto Pmi, che vogliono fare affari in Africa. L'accesso alla finanza e all'elettricità sono percepiti come i due ostacoli principali dell'operare nel subcontinente, insieme alle pratiche dei concorrenti nei settori informali, all'instabilità politica, alla pressione fiscale e alla corruzione (Fig. 19).

Fig. 19 Principali ostacoli nell'operatività in Africa Subsahariana per le Pmi

Basato su un questionario a un campione di 13.722 Pmi in Africa Subsahariana tra il 2011 e il 2017.

Fonte: Eib

Allo stesso tempo, disporre di strumenti e partner per comprendere le peculiarità locali ed essere preparati a gestirle è indispensabile per le imprese che intendono esportare e investire nell'area. **Tre, in particolare, sono i settori di opportunità per il Made in Italy**, che fanno leva sulle evoluzioni favorevoli del contesto sociale ed economico del continente: **infrastrutture e costruzioni, macchinari per l'agricoltura e la trasformazione alimentare e digitale B2C.**

Infrastrutture e costruzioni

L'AfDB identifica il fabbisogno maggiore nelle infrastrutture idriche e igienico-sanitarie (costo annuale di 56-66 miliardi di dollari); energetiche (30-50 miliardi), promuovendo l'accesso universale all'elettricità nell'intero continente entro il 2025, anche mediante l'attrazione di capitali esteri per il finanziamento dei progetti energetici (*New Deal on Energy for Africa*)[73]; di trasporto (35-47 miliardi), attraverso la preservazione, il potenziamento e la nuova costruzione di strade, ferrovie, porti e aeroporti; dell'Ict (4-7 miliardi), al fine di garantire la copertura completa della rete mobile, incrementare il tasso di penetrazione di internet e assicurare che entro il 2025 almeno metà della popolazione viva a meno di 25 km da una dorsale di rete. Tuttavia, solo una piccola parte di questo fabbisogno è colmata ogni anno, per i due terzi finanziata con risorse pubbliche domestiche. L'attrazione dei capitali privati è indispensabile per accelerare la costruzione di infrastrutture chiave e, di conseguenza, la crescita economica dell'area.

LO SAPEVI CHE...

Il fabbisogno infrastrutturale africano è di 130-170 miliardi di dollari all'anno, con un gap finanziario di circa 68-108 miliardi.

Fonte: African Development Bank

73. Oltre 645 milioni di africani non hanno accesso all'elettricità e il consumo energetico pro capite nell'Africa Subsahariana è tra i più bassi al mondo (circa 181 kWh all'anno, 35 volte meno che in Europa). Si stima che le carenze di energia e le interruzioni del servizio costino tra il 2% e il 4% del Pil.

Macchinari per l'agricoltura e la trasformazione alimentare

L'Africa, seppur ricca di materie prime agricole come il caffè, il cacao, la frutta, il cotone, necessita di investimenti per sviluppare le catene del valore agricole e stimolare la produzione. Passare da un prodotto grezzo a un prodotto lavorato localmente e poi esportato è cruciale per far crescere il settore e ridurne l'esposizione alla volatilità dei prezzi mondiali. Ad esempio, Ghana e Costa d'Avorio, che insieme rappresentano il 65% della produzione mondiale di cacao, si stanno muovendo in questa direzione, cercando di aumentare il tasso di trasformazione locale delle materie prime e lo sviluppo delle *supply chain*, oltre al potenziamento della logistica che permette di collegare i produttori ai mercati nazionali e internazionali.

LO SAPEVI CHE...

Con il 65% della terra arabile non coltivata mondiale, l'Africa potrebbe nutrire la propria popolazione di 1,2 miliardi di persone; eppure il continente è a oggi un importatore netto di cibo.

Fonte: African Development Bank, Banca Mondiale, Fao

Digitale B2C

Nel 2018, la Banca Mondiale ha lanciato l'iniziativa *Digital Economy for Africa* (DE4A), riconoscendo l'importanza delle tecnologie digitali per la crescita del continente. Il solo settore dell'e-commerce, dominato oggi da Nigeria, Kenya e Sudafrica, ha generato 16,5 miliardi di dollari di fatturato nel 2017 ed è previsto quasi raddoppiare a 29 miliardi entro il 2022. Si tratta principalmente del mercato *mobile* che, insieme alla diffusione dei sistemi di pagamento digitali, ha favorito la proliferazione di opportunità di acquisto nei settori *consumer* laddove i negozi fisici fanno fatica a installarsi.
Ma il traino sarà costituito soprattutto dall'urbanizzazione. Secondo McKinsey, nel 2030 le 18 città africane più grandi avranno un potere di spesa aggregato di 1.300 miliardi di dollari, con un impatto sulla domanda di servizi di base, tra cui istruzione e sanità, ma anche sulla domanda di beni non primari (lusso, elettronica di consumo, e così via) e sullo sviluppo di tecnologie mobili e digitali.

LO SAPEVI CHE...

La penetrazione di Internet in Africa Subsahariana, una delle più basse al mondo, varia dal 57% delle Seychelles al 5% del Ciad. Il 21% degli adulti possiede un account "mobile money", circa il doppio del 2014.

Fonte: Banca Mondiale, World Economic Forum

Identificare le opportunità non basta. L'Africa Subsahariana richiede preparazione e conoscenza adeguate delle caratteristiche specifiche e degli ostacoli, anche meno noti, del mercato. **Sono infatti numerosi gli errori e i falsi miti diffusi tra chi intende esportare o investire nel subcontinente.** La tabella 7 ne individua alcuni tra i più comuni.

Tab. 7 5 errori di chi esporta o investe in Africa Subsahariana

ERRORE N.1	Esportare con successo in Kenya non è garanzia di medesimo risultato in Ghana o in Botswana. Vi sono differenze per stadio di sviluppo dell'economia, preferenze dei consumatori, potere di acquisto, ambiente competitivo, rischi operativi, e così via. Tali aspetti richiedono una conoscenza specifica del mercato e un approccio ad *hoc*. Una variante di questo errore è pensare di poter accedere con facilità a un nuovo mercato, come, ad esempio, il Senegal, semplicemente esportando i propri prodotti da un altro Paese dell'area, come, ad esempio, il Sudafrica (vi sono 15 Paesi tra i due e Dakar dista meno da Roma che da Città del Capo!). La convinzione, piuttosto diffusa, che affermare il proprio business in un mercato spiani la strada verso gli altri 48 non è necessariamente vera, specie in questa parte del mondo.	**Adottare un approccio "taglia unica"**
ERRORE N.2	L'idea che lo sviluppo industriale in Africa Subsahariana benefici di forza-lavoro e terra a buon mercato è un falso mito. Le città africane sono molto costose (fino al 31% in più rispetto a Paesi con livelli di reddito simili): basti pensare che Luanda (Angola) e N'Djamena (Ciad) hanno un costo della vita superiore a New York, e Libreville (Gabon) e Abidjan (Costa d'Avorio) superiore a Milano[74]. L'accesso a terreni e proprietà in posizioni adeguate è vincolato da istituzioni malfunzionanti e rappresenta uno dei principali ostacoli alla crescita delle Pmi. I costi indiretti delle infrastrutture inadeguate pongono le imprese in una posizione di svantaggio competitivo: le imprese in Sudamerica e Asia Orientale pagano il 50% e il 70% in meno, rispettivamente, per il trasporto locale di import ed export da e per i porti, e le imprese africane perdono fino al 13% delle ore lavorate per interruzioni dell'energia elettrica. Trascurare questi fattori nelle strategie di accesso al mercato potrebbe portare a un insuccesso.	**Pensare che l'Africa sia "economica"**

74. Mercer, *Cost of Living*, 2018.

ERRORE N.3

Trascurare le caratteristiche dei consumatori e della distribuzione

Uno degli aspetti più critici che riguarda la maggior parte dei consumatori africani è la bassa fedeltà alla marca e l'alta elasticità della domanda al prezzo: un prezzo troppo elevato (ancor più se appesantito da costi di trasporto e dazi doganali) potrebbe scoraggiare i potenziali acquirenti e un suo anche minimo incremento orienterebbe i consumatori su prodotti concorrenti.
Anche raggiungere i consumatori potrebbe non essere semplice. La grande distribuzione organizzata e i centri commerciali moderni non sono diffusi e anche nei mercati *retail* più sofisticati, come il Kenya, il commercio tradizionale nelle piccole botteghe, nei negozi locali generalisti e nei mercati, è prevalente, soprattutto fuori dalle città principali. Per alcuni prodotti di nicchia o di alta qualità, i *retailer* in grado di distribuirli efficacemente potrebbero essere molto pochi.

ERRORE N.4

Sottostimare i rischi legati ai pagamenti

Il sistema di pagamento prevalente nel B2C in Africa Subsahariana è spesso il contante. La scarsa diffusione di sistemi di pagamento elettronici sicuri e integrati nella maggior parte del continente sottopone le controparti estere a costose inefficienze nella gestione delle transazioni, oltre che al rischio di frodi finanziarie.
Inoltre, soprattutto nel B2B, è cruciale la corretta valutazione e copertura dei rischi di mancato incasso dei crediti a causa dell'insolvibilità della controparte o di eventi politici, sociali, economici e finanziari del Paese (es. mancato trasferimento valutario). Al fine di evitare spiacevoli sorprese, è opportuno proteggersi da tali rischi, oltre che informarsi preventivamente su leggi, costi e tempi in caso di controversie.

ERRORE N.5

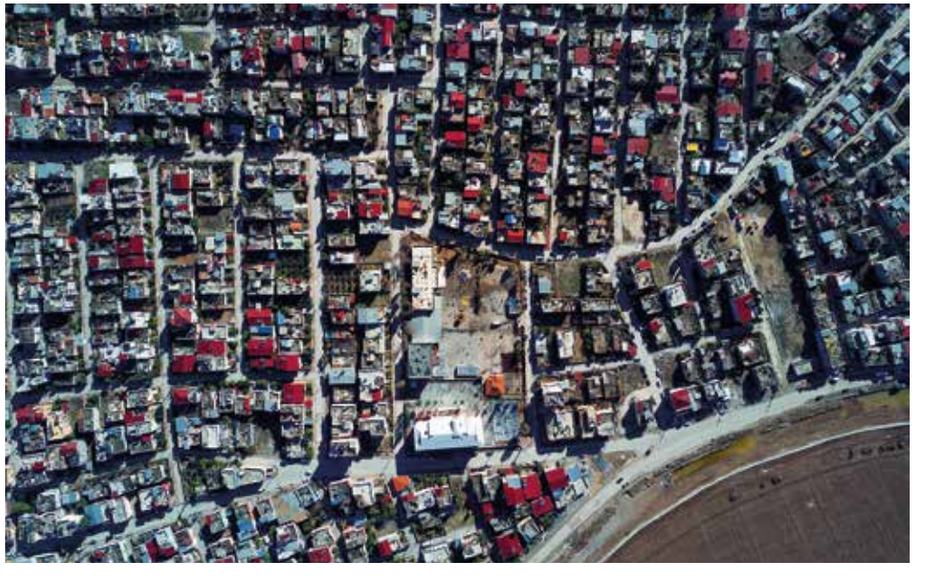
Affrettare (e sbagliare) i tempi

I mercati africani sono complessi da conoscere e affrontare e le migliori intenzioni potrebbero scontrarsi con la realtà. Affrettare i piani di penetrazione e sviluppo, magari in più geografie contemporaneamente, potrebbe portare a dirottare enormi risorse nella gestione delle contingenze (trovare un distributore per portare il prodotto sul mercato, districarsi nella burocrazia locale per la registrazione di un marchio, e così via), lasciando poco spazio alla gestione strategica del nuovo mercato.
Spesso, inoltre, le nicchie identificate non sono sufficientemente "mature" per il prodotto/servizio offerto e i consumatori sono in realtà "futuri consumatori" (il posto giusto nel momento sbagliato); di conseguenza, il ritorno potrebbe essere esiguo rispetto all'investimento. In questi casi, potrebbe risultare vantaggioso assumere uno specialista del mercato o un export manager che aiuti nel processo.

Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Bmi, Maritz Africa, Mercer, Swift, Uneca

Le sfide che l'Africa dovrà fronteggiare nel prossimo futuro si concentreranno su investimenti in infrastrutture, urbanizzazione, creazione di posti di lavoro, una maggiore resilienza macroeconomica, ma anche la creazione di un'area di libero scambio. **In questo mercato in evoluzione le imprese italiane dovranno essere in grado di ponderare i rischi e cogliere selettivamente le opportunità nelle diverse economie.** Una volta identificati i nuovi mercati africani emergenti, si pone la questione di come e quando approcciarli: è meglio aspettare che i primi segnali positivi si consolidino, correndo tuttavia il rischio di arrivare tardi e doversi accontentare degli spazi lasciati dalle altre imprese? Oppure è meglio agire da *first comer* e approfittare di gran parte delle opportunità offerte, rischiando però di avere puntato sul mercato sbagliato? La seconda via appare quella più vantaggiosa, ma con le dovute precauzioni in termini di conoscenza di rischi e opportunità e di utilizzo di opportuni strumenti di mitigazione dei rischi.

Difatti, le imprese italiane sembra abbiano compreso queste necessità: a riprova, un aumento dei livelli di export nell'area e una capacità di sopperire al rallentamento delle principali economie scovando opportunità in mercati africani meno battuti. Parallelamente, è aumentata la loro richiesta di strumenti di conoscenza (ad esempio, i servizi di *advisory*) e di mitigazione dei rischi (coperture assicurative), come registrato dall'aumentata attività di SACE SIMEST nell'area.



Appendice

1. Il modello del commercio italiano (Itrade)

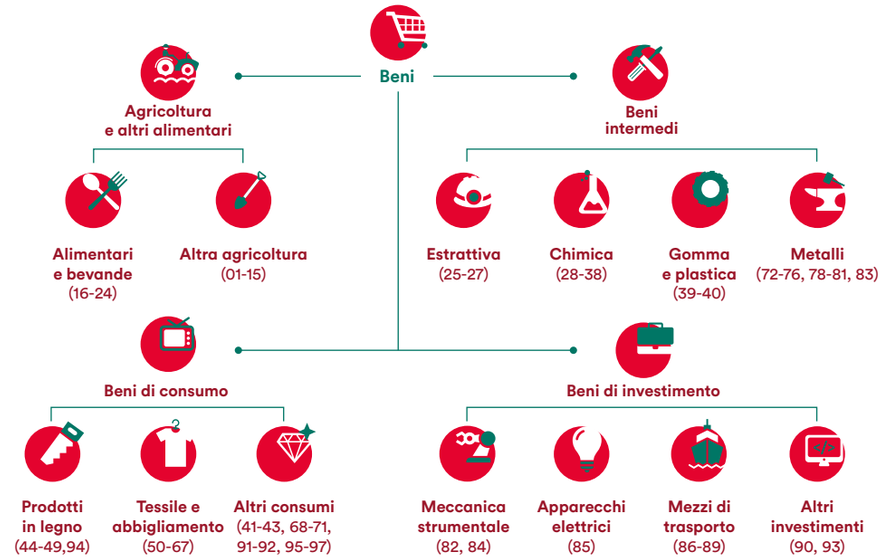
Itrade è il modello bilaterale-settoriale del commercio italiano che permette di esaminare i fattori chiave, nonché le relative dinamiche, che caratterizzano l'andamento delle esportazioni italiane. È basato sul modello di economia globale (Gem) di Oxford Economics (Oe).
Il Gem è un modello macroeconometrico trimestrale che considera 80 Paesi, inclusa l'Italia. Nel modello, ogni economia ha un modulo specifico che comprende variabili dei prezzi, del reddito, della ricchezza, dei conti pubblici, dei mercati finanziari e del mercato del lavoro. Tali moduli riflettono la diversa interazione delle economie all'interno del sistema globale. Il modulo per l'Italia del Gem è utilizzato da SACE SIMEST 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 chimica e la gomma e plastica sono delle componenti dei beni intermedi (Diagramma 1).

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

- le esportazioni italiane sono modellate su base settoriale per 68 partner commerciali;
- gli andamenti settoriali con i partner commerciali più importanti influenzano le esportazioni italiane totali, le quali – a loro volta – impattano su Pil e altre variabili economiche;
- la crescita della domanda nei Paesi di destinazione è l'elemento più importante che influisce sui risultati delle esportazioni italiane, specialmente nel breve periodo;
- anche la competitività di prezzo rientra nelle determinanti dell'export e la sua evoluzione è influenzata dagli sviluppi dell'economia nazionale (salari, occupazione, altri fattori di costo) e dei Paesi partner.

Diagramma 1: la struttura del modello*



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

2. 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	2018	Istat
Tasso di crescita medio dell'export italiano verso il Paese nota 1	2015-2022	Istat e previsioni Oxford Economics
Concentrazione delle importazioni del Paese nota 2	2016	Itc
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:
i) Fino al 2022 per le destinazioni di cui SACE SIMEST dispone di previsioni (68 Paesi, inclusi nel Rapporto Export);
ii) Fino al 2018 per i restanti Paesi.

2. La variabile in esame è il *Concentration of supplying countries* (dato sull'import) dell'Itc (basato su dati UN Comtrade).

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

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

3. Investment Opportunity Index

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

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Presenza italiana nel Paese	2015	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano
Investimenti su Pil nota 4	2007 e 2017	Unctad
Rischi politici SACE	2019	SACE
Ease of Doing Business nota 5	2019	Banca Mondiale
Prospettive economiche nota 6	2019-2022	Fmi
Bilateral Investment Treaties nota 7	–	Unctad

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

VARIABILE	Anno di riferimento	Fonte
Financial Secrecy Index nota 8	2018	Tax Justice Network
Pil nominale nota 9	2018	Fmi

Note:

4. Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2007 e 2017).

5. Le variabili in esame sono:
i) Starting a business;
ii) Dealing with construction permits;
iii) Protecting minority investors;
iv) Enforcing contracts;
v) Resolving insolvency;
vi) Profit tax (% of profit).

6. Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2019 e il 2022.

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 61.

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.

Si ringraziano David Schockenhoff e Thomas Warnock per l'assistenza e la collaborazione nella realizzazione delle previsioni di questa pubblicazione ed Emilio Rossi, Nicola Nobile e Riccardo Canini per l'impegno profuso nel rafforzare la produttiva collaborazione tra SACE SIMEST e Oxford Economics.

OXFORD ECONOMICS

Art direction & graphic design:
Bellissimo
bellissimo1998.com

Disclaimer
Il Rapporto Export è una pubblicazione periodica di SACE SIMEST 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 aprile 2019.

Le previsioni dell'export sono frutto di elaborazioni basate su modelli statistico-econometrici esterni (Global Economic Model di Oxford Economics) o interni. Trattandosi di stime, possono essere soggette a margini di errore in funzione delle ipotesi sottostanti considerate.

Per ulteriori dettagli e approfondimenti, scrivere a ufficio.studi@sace.it

www.sacesimest.it