

Aggiornamento sugli scambi dell'Italia

Gennaio - giugno 2017

A giugno 2017, secondo i dati sul commercio estero diffusi dall'Istat, si è riscontrata una diminuzione congiunturale delle esportazioni italiane dell'1 per cento rispetto al mese precedente, dopo gli aumenti rilevati tra aprile e maggio 2017. Le importazioni hanno mostrato una contrazione più accentuata (-2,9%).¹

L'aumento delle esportazioni ha interessato tutti i principali mercati di sbocco delle merci italiane, con dinamiche particolarmente positive in Cina (+28,4%), Russia (+24,5%), nel Mercosur (19%) e nei paesi Asean (+17,8%). Altri contributi importanti alla

Esportazioni: focus paese – settore



I settori più rilevanti che hanno dato il maggior contributo alla crescita delle esportazioni di merci italiane verso gli **Stati Uniti** nei primi sei mesi del 2017 (+9,9%) sono stati i **prodotti farmaceutici** (+46,6%), gli **autoveicoli** (+21,5%) e i **macchinari** (+17,2%).



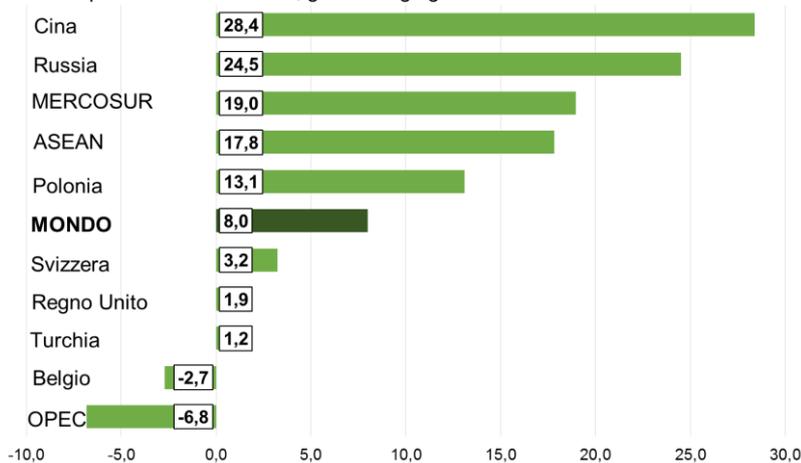
La forte ripresa dei flussi verso la **Russia** (+24,5%) ha interessato quasi tutti i settori; quelli con aumenti superiori alla media sono stati i **macchinari** (+45,6%), pari a poco meno di un terzo delle esportazioni totali, e i **prodotti alimentari** (+36,3%).



Circa il 13 per cento delle esportazioni verso la **Cina** (+28,4%) nel primo semestre dell'anno era costituito dagli **autoveicoli**, in fortissima espansione (+303,6%). Altri aumenti considerevoli hanno interessato i **mobili** (+37,7%) e i **prodotti chimici** (+35,3%).

Primi e ultimi 5 mercati per dinamica delle esportazioni

Variazioni percentuali tendenziali, gennaio - giugno 2017



Fonte: elaborazione Ice su dati Istat

Se invece si osservano le variazioni tendenziali del semestre gennaio-giugno emerge una crescita sostenuta di entrambi i flussi rispetto all'anno precedente. Le esportazioni sono aumentate dell'8%, raggiungendo un valore cumulato di 223,3 miliardi di euro. L'espansione ha riguardato sia i flussi verso l'Ue (+7,2%), ma soprattutto quelli diretti nei paesi dell'area extra Ue (+9,1%).

crescita sono stati apportati dalle esportazioni verso gli Stati Uniti (+9,9%) e la Spagna (+11,9%), grazie alla buona dinamica e alle dimensioni del mercato.

L'aumento tendenziale delle importazioni è stato dell'11,3 per cento, determinato anch'esso dalle dinamiche positive sia per gli acquisti di beni dall'Ue

(+8,8%), sia dalle aree esterne all'Unione (+15,3%). Gli incrementi più elevati degli acquisti si sono registrati in Medio Oriente (+56%) e Africa settentrionale (+27,9%), dominati principalmente dagli acquisti di petrolio greggio, e - per quanto riguarda i singoli paesi - in India (+32,7%), Turchia (+21,8%) e Russia (+20%).

L'andamento positivo dell'interscambio commerciale dell'Italia è riscontrabile nella quasi totalità dei settori. I prodotti energetici (Coke e petroliferi raffinati) hanno evidenziato una considerevole crescita delle esportazioni (+44,9%), per effetto del rialzo dei prezzi dei combustibili nella prima parte dell'anno. Noto

è stato anche l'aumento delle esportazioni di autoveicoli (+19,8%), dei prodotti farmaceutici (+12,3%) e di quelli chimici (+12,2%). Gli altri mezzi di trasporto (-1%) continuano a essere l'unico settore a registrare un calo dei flussi.

¹ Comunicato stampa dell'Istat <http://www.istat.it/it/archivio/203056>.

Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano

Approfondimento estratto dal Rapporto Ice 2016-2017

Il rischio che la nuova politica commerciale degli Stati Uniti porterà ad un rialzo delle barriere protezionistiche nei confronti dei paesi europei, come sembrerebbe da alcune affermazioni del presidente Donald Trump, preoccupa le imprese italiane, dato che potrebbe pregiudicare l'accessibilità di quella che è oggi la terza destinazione per le esportazioni delle imprese italiane (la prima fuori dall'Europa).

È difficile, però, immaginare una modifica sostanziale dell'accessibilità del mercato americano (soprattutto in termini di dazi). Gli Stati Uniti sono oggi protagonisti attivi del processo di globalizzazione dell'economia (primo paese per investimenti all'estero, secondo e con quota in crescita nelle esportazioni di merci, primo nei servizi) e, soprattutto, tra i suoi primi beneficiari. Le imprese americane hanno organizzato sull'asse del Nafta, e più in generale in un quadro degli scambi mondiali aperto, le proprie filiere globali. Di quasi 300 miliardi di dollari di importazioni statunitensi dal Messico per esempio, circa un quinto è riconducibile a scambi tra filiali e case madri di imprese americane e

lo stesso indicatore supera un terzo delle importazioni dal Canada. Difficilmente questa rete fitta di legami commerciali e produttivi può essere modificata a costo zero o in tempi rapidi, né si può immaginare che questo passaggio risulti indolore per la competitività degli stessi investitori. Oltre che mettere a rischio le reti produttive (dette anche catene del valore globali) si aggiungono i rischi di un'escalation di misure restrittive, per le possibili ritorsioni da parte degli altri paesi e le conseguenze politiche di tali misure.

Un ritorno pieno al protezionismo appare quindi difficile da immaginare, almeno nel breve termine, ma certamente rimane un rischio di stringente attualità per le imprese internazionali.

Al fine di misurare l'impatto - sia pure a grandi linee - è stata elaborata una stima dell'effetto sulle esportazioni dell'Italia dirette in questo mercato di un ritorno della struttura delle tariffe doganali a quella precedente la fase di liberalizzazione degli anni novanta, come incoraggiato dallo slogan elettorale repubblicano *Make America great again*. Guardando ai

singoli comparti, una delle riduzioni più significative sarebbe relativa ai prodotti dell'agroalimentare. Il settore è passato da essere il comparto più protetto sul mercato americano a un livello di dazio medio ponderato per l'Italia in linea con quello dell'industria manifatturiera. Anche per questi prodotti, come in altri casi, oggi le barriere agli scambi passano sempre più attraverso sistemi non tariffari (autorizzazioni da agenzie locali, licenze, normative tecniche, etc.). Grazie ad alcuni accordi commerciali che risalgono agli anni novanta molte barriere non tariffarie, in passato determinanti per alcuni settori (le più note relative al settore *automotive* e ai prodotti tessili inclusi nell'Accordo multifibre), sono invece ormai esaurite o rese inapplicabili.

Per cogliere il legame attuale tra livello di protezione di un mercato e i relativi flussi di import è stata effettuata una stima econometrica¹. L'esercizio rivela che, in primo luogo, i comparti del *made in Italy* tradizionale (agroalimentare, moda, arredo e altri beni di consumo) potrebbero risultare più reattivi alla componente dazio rispetto alla

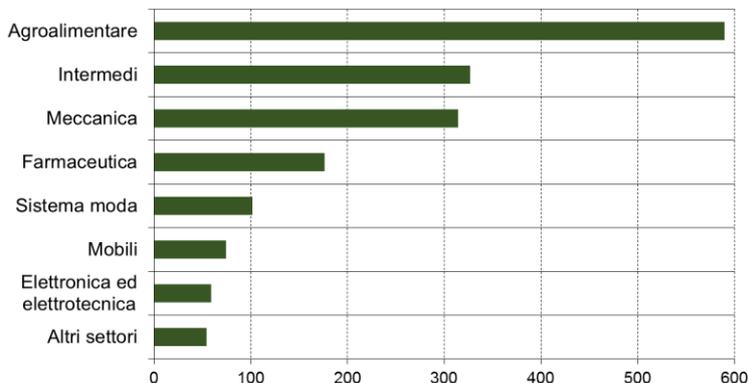
meccanica, un settore equivalente per entità dei flussi, ma più difficilmente sostituibile nel caso di un aumento dei prezzi. In secondo luogo, l'offerta italiana appare

(e quindi diminuiscano i profitti), sia che aumentino il prezzo finale per assorbirli (a scapito della domanda).

2,6 per cento, circa 100 milioni di euro). Negli altri principali settori il costo più alto del protezionismo in termini assoluti riguarda i prodotti intermedi e la farmaceutica, maggiormente coinvolti nelle filiere globali e la meccanica, alla luce del suo peso sull'export complessivo italiano negli Stati Uniti.

Grafico 1 - Diminuzione delle esportazioni italiane nel caso di un ritorno al passato della struttura dei dazi

Variazione assoluta in milioni di euro⁽¹⁾



⁽¹⁾ Rispetto ai livelli di export italiani negli Stati Uniti del 2016.

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

generalmente più resiliente a uno shock sui dazi rispetto a quella degli altri paesi. Sembra infatti che le imprese italiane possano contare su una minore elasticità della domanda al livello del dazio associato al prodotto. C'è in questo differenziale tutta la forza della qualità dei prodotti italiani, che si concentrano su segmenti premium e produzioni a maggior valore unitario per cui il prezzo finale, così come l'incidenza del dazio, sono meno rilevanti per le scelte d'acquisto del consumatore.

Per quanto la penalizzazione sarebbe meno intensa per i prodotti italiani rispetto ad altri *concorrenti*, il ritorno al passato prospettato nello scenario di shock rappresenterebbe comunque un costo, sia che le imprese si facciano carico dei maggiori oneri

È, infatti, stata effettuata una simulazione sulla base dei valori di esportazione nel 2016, per singoli settori e sulla differenza tra le tariffe medie tra 1989 e quelli odierni (grafico 1). In base all'esercizio si stima che il costo finale per le imprese italiane di un ritorno al protezionismo potrebbe ammontare (in termini di minori esportazioni) a 1,9 miliardi di euro, oltre il 5 per cento di quanto esportato nel 2016 sul mercato americano.

In particolare, il settore agroalimentare, con quasi 600 milioni di export in meno, sarebbe uno dei settori più esposti. Anche i mobili vedrebbero un calo dell'export italiano dell'8 per cento rispetto ai livelli attuali. Meno intensa in termini percentuali la flessione per il sistema moda (il

¹ Per la metodologia adottata si veda la versione integrale dell'approfondimento di C. Colacurcio e A. Lanza, *Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano*, pubblicato nel Rapporto Ice 2016-2017.

ICE-Agenzia
Ufficio pianificazione strategica e controllo di gestione
Via Liszt, 21 - 00144 Roma

studi@ice.it



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane