

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2022-2023



20
23



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITCA 
ITALIAN TRADE AGENCY

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2022-2023

Il Rapporto è stato redatto dal Nucleo Studi dell'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica e il controllo di gestione dell'ICE-Agenzia (Direttrice: Laura Lauri).

Coordinamento editoriale: Roberto Monducci e Giulio Giangaspero.

Comitato editoriale del Rapporto: Beniamino Quintieri (Presidente), Mauro Battocchi, Micaela Celio, Piero Esposito, Stefano Federico, Marco Fortis, Giorgia Giovannetti, Alessandra Lanza, Laura Lauri, Antonio Majocchi, Roberto Monducci, Silvia Nenci, Paolo Quercia, Fabio Rapiti, Anna Ruocco, Lucia Tajoli, Alessandro Terzulli, Francesco Tilli e Gianfranco Viesti.

Hanno redatto il testo: Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Silvia Efficace, Giulio Giangaspero, Elena Mazzeo, Roberto Monducci, Alessia Proietti e Stefania Spingola.

Hanno collaborato: Giulio Biagi, Laura Casi, Claudio Colacurcio, Carmela di Terlizzi, Marco Fortis, Simona Giglioli, Claire Giordano, Alessandra Lanza, Simona Mandile, Silvia Nenci, Emanuele Pallotti, Paolo Quercia, Federico Sallusti, Francesco Salustri, Lucia Tajoli, Gianclaudio Torlizzi.

Si ringraziano inoltre per la collaborazione: Rosa Buonocore, Luca Mascio, Maurizio Motta e Stefania Paladini.

Assistenza per elaborazione dati: Francesco Salierno, GPI - Agenzia ICE.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2023. La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell'Istat e della Banca d'Italia.

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 30 giugno 2023.

Contatti: studi@ice.it.

Nel sito www.ice.it sono disponibili il Rapporto e dati statistici aggiornati.

L'Annuario Istat-ICE è disponibile al collegamento: annuarioistatice.istat.it.

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2022-2023

INDICE

1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE	9	2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE	51
1.1 Produzione e scambi globali: la dinamica del 2022 e le previsioni della domanda per il 2023-2024	10	2.1 La performance dell'Italia nel 2022	52
Focus: Cina e India a confronto	17	Focus: Risultati dell'indagine Banca d'Italia sulla riconfigurazione delle supply chain	65
Approfondimenti		Approfondimenti	
• Le prospettive delle importazioni mondiali per mercati e settori (C. Colacurcio, A. Lanza)	22	• Alcune possibili determinanti della favorevole dinamica delle esportazioni italiane di beni nel 2022 (S. Giglioli, C. Giordano)	66
1.2 Le politiche commerciali e per gli investimenti esteri	30	• La dinamica delle imprese esportatrici manifatturiere nel 2019-22: partecipazione alle reti produttive internazionali, governance delle imprese e performance dell'export (R. Monducci)	71
Approfondimenti		• Il contributo delle esportazioni all'attività produttiva: fra resilienza alla crisi e ripresa vincolata (F. Sallusti, E. Pallotti)	94
• Negoziati commerciali e accordi di integrazione economica: sviluppi recenti (C. Castelli)	34	• La ripresa post pandemica dell'Italia merito anche del suo modello di specializzazione internazionale (M. Fortis)	105
• La crescente rilevanza delle misure non tariffarie ed il loro effetto ambiguo sul commercio internazionale (L. Tajoli, S. Nenci)	42	2.2 Le importazioni critiche e le filiere italiane	113
		Approfondimenti	
		• La bilancia commerciale italiana delle materie prime critiche (S. Mandile, F. Salustri)	114
		• Le importazioni critiche: quali filiere produttive italiane sono più a rischio? (L. Casi, C. Di Terlizzi)	120
		• Le importazioni italiane di materie prime critiche e il piano nazionale minerario (G. Biagi, P. Quercia, G. Torlizzi)	130

3. LE AZIONI DELL'ICE-AGENZIA	139
3.1 I servizi promozionali	141
3.2 I servizi di informazione e assistenza	145
3.3 I servizi di formazione	147
3.4 L'attrazione degli investimenti esteri in Italia	148
3.5 La valutazione dell'efficacia dei servizi offerti	149
• I risultati sulla soddisfazione della clientela	149
• L'impatto dei servizi ICE sulla capacità di esportazione delle imprese	150



1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE



1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 PRODUZIONE E SCAMBI GLOBALI: LA DINAMICA DEL 2022 E LE PREVISIONI DELLA DOMANDA PER IL 2023-2024¹

L'economia globale si trova ancora una volta in una fase di grande incertezza. I fattori che hanno influenzato l'andamento del 2022 - le politiche monetarie restrittive come strumento di contenimento dell'inflazione, i margini di manovra più limitati per le politiche di bilancio nazionali, i picchi dei prezzi raggiunti dalle materie prime e la frammentazione geopolitica a seguito dell'invasione russa dell'Ucraina - continuano ad avere effetti anche nel corso del 2023. Nel 2022 l'inflazione ha raggiunto il livello massimo degli ultimi anni per molte economie nazionali. La veloce ripresa della domanda mondiale, dopo le limitazioni e le interruzioni dal lato dell'offerta legate alle misure di contrasto al Covid-19, e il simultaneo incremento dei prezzi delle materie prime hanno comportato forti pressioni inflazionistiche nonostante i miglioramenti nella logistica degli approvvigionamenti nella seconda parte dell'anno.

La dinamica dei prezzi delle materie prime è stata sostenuta fin dal 2021, per poi subire un'accelerazione in seguito al delinearsi del conflitto russo-ucraino, con prezzi che nel 2022 hanno toccato livelli molto elevati rispetto al 2021, in particolare per i beni energetici (+63,5%) e

i beni agricolo-alimentari (+14%) (Figura 1.1). Per quanto riguarda gli energetici, nel 2022 si è registrato un eccezionale aumento dei prezzi del gas naturale, in particolare sul mercato europeo.

Lo scenario per il biennio 2023-2024 è quello di una graduale discesa dei prezzi delle materie prime, per quanto sia difficile prevedere le implicazioni geopolitiche dovute al protrarsi della guerra in Ucraina, eventuali shock di natura meteorologica o gli effetti delle politiche di transizione energetica e digitale sulla domanda di materie prime strategiche (si rimanda al paragrafo 2.2 "Le importazioni critiche e le filiere italiane" per maggiori approfondimenti sulle materie prime critiche e strategiche). Per il 2023 i beni energetici sono previsti subire il rallentamento più consistente (-38%), similmente i beni agricolo-alimentari, che si attestano su livelli più bassi rispetto al 2022 (-5,6%). Diversa la situazione dei beni metalliferi, i quali dovrebbero subire un sensibile aumento (+3,5%) rispetto al 2022.

¹ Redatto da Giulio Giangaspero e Carmine Antonio Campanelli (ICE-Agenzia).

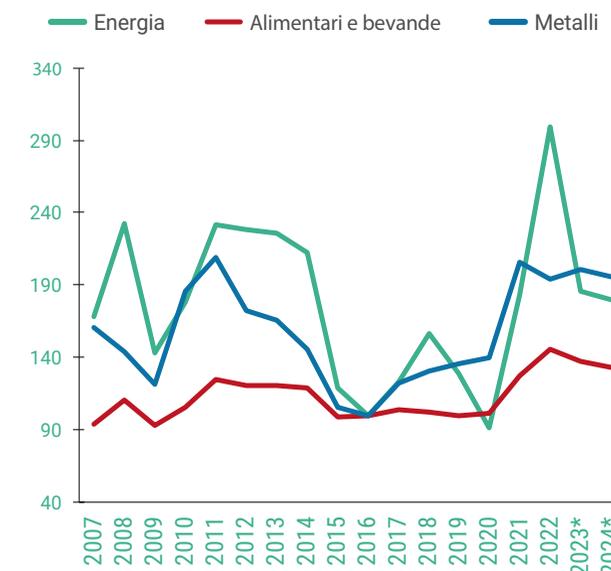
Nonostante le misure introdotte dalle banche centrali² e l'inversione di tendenza nei prezzi dell'energia e dei generi alimentari, l'inflazione complessiva si è comunque stabilizzata su livelli nettamente superiori al passato, mentre l'inflazione di fondo (*core*) - che esclude proprio le componenti volatili legate all'energia e ai beni alimentari - non ha ancora raggiunto il picco in molti paesi, restando stabile negli Stati Uniti e in salita in Europa. Specialmente nel vecchio continente, nel quale i salari reali sono stabili o in calo (come in Italia), il dibattito è aperto sul ruolo delle politiche monetarie e, soprattutto, sui costi elevati delle politiche di rientro dall'inflazione, con effetti depressivi su una domanda già indebolitasi molto nei primi mesi del 2023.

Secondo le previsioni dell'FMI, l'inflazione a livello mondiale dovrebbe rallentare dall'8,7 per cento nel 2022 al 7 per cento nel 2023 e poi al 4,9 per cento nel 2024, restando ancora ben al di sopra dei livelli pre-pandemia (+3,5% nel periodo 2017-19).

Per quanto riguarda la produzione internazionale, che in molte economie, specialmente in Europa, si è mostrata più resiliente del previsto nel 2022, lo scenario per il prossimo biennio è piuttosto prudente. L'FMI, nel World Economic Outlook (WEO) di aprile 2023, stima che la crescita globale, pari al 3,4 per cento nel 2022, rallenterà al 2,8 per cento nel 2023, per poi risalire al 3 per cento nel 2024. Si tratta di una performance positiva se confrontata con l'ampiezza degli shock ripetuti subito dall'economia globale e con il cambiamento di intonazione della politica monetaria.

² Nel 2022 i tassi di interesse ufficiali negli Stati Uniti sono stati innalzati di 425 punti base; nell'area dell'euro di 250 e nel Regno Unito di 325 punti base.

Figura 1.1. Prezzi in dollari delle materie prime
Indici 2016=100

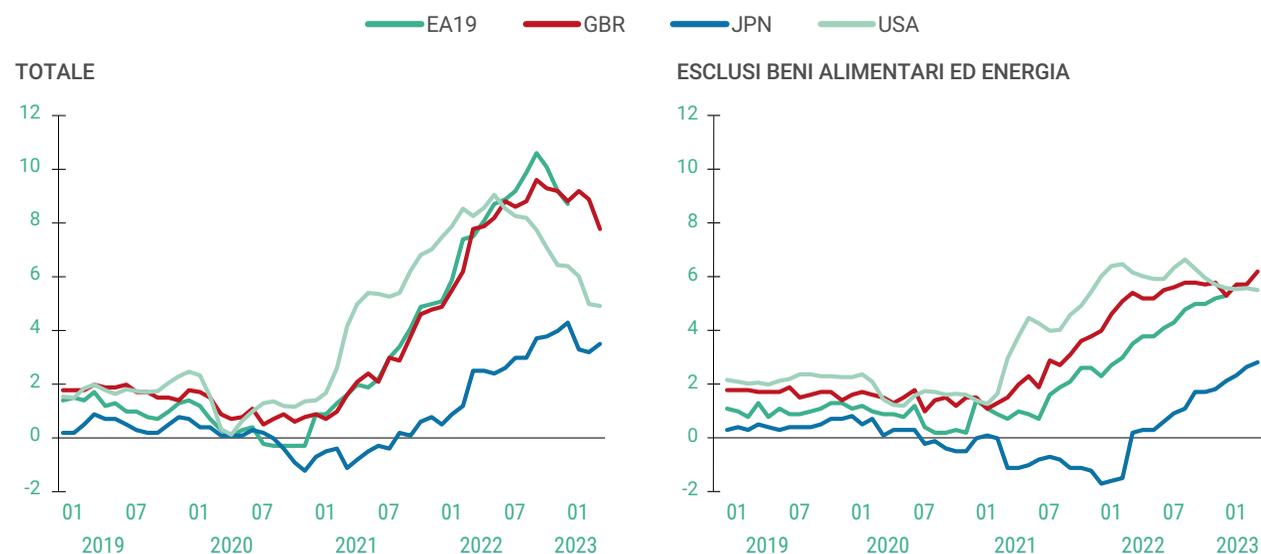


* Stime e previsioni
Fonte: elaborazione ICE su dati FMI

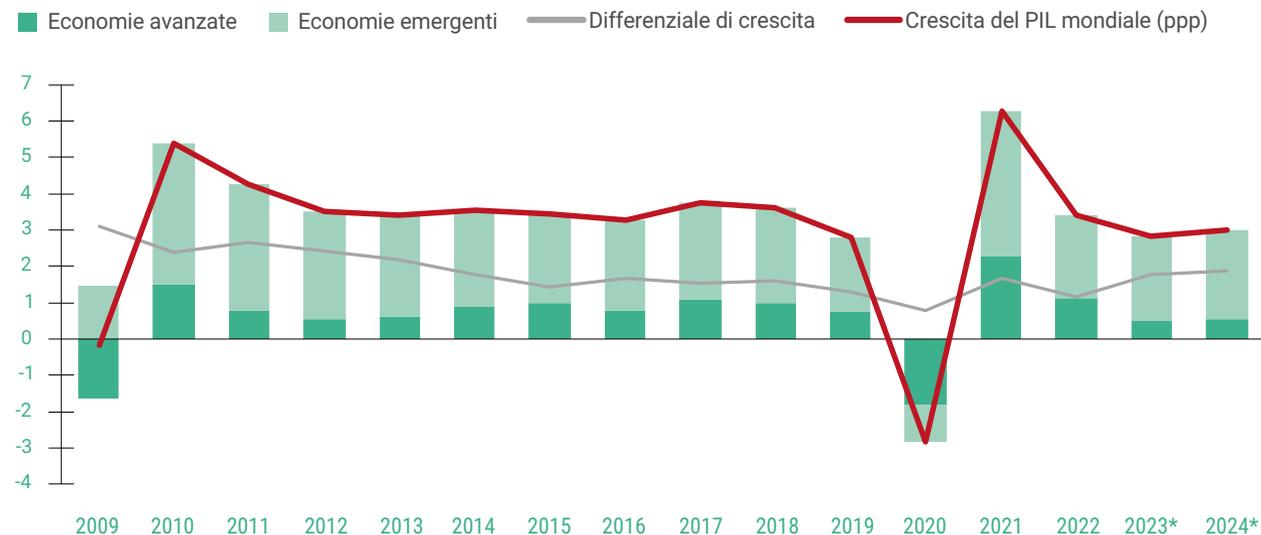
I paesi emergenti (+4%) continuano a rappresentare nel 2022 un fattore di spinta per la crescita globale, sebbene negli ultimi anni il differenziale con le economie avanzate abbia registrato un ridimensionamento. Tuttavia, questo indicatore si amplierà ulteriormente nel 2023 e 2024 a favore degli emergenti: questi paesi sono previsti infatti crescere ad un tasso del 3,9 per cento nel 2023 e 4,2 per cento nel 2024; per le economie avanzate, cresciute del 2,7 per cento nel 2022, il rallentamento si manifesterà in maniera più incisiva, con un sostanziale dimezzamento del tasso di crescita, che passerà all'1,3 per cento nel 2023 e 1,4 per cento nel 2024.

Figura 1.2. Tassi di inflazione nelle principali economie

Variazioni percentuali sul periodo corrispondente dell'anno precedente



Fonte: elaborazione ICE su dati OCSE

Figura 1.3. Contributi alla crescita del PIL mondiale

* Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tra le principali aree geo-economiche (Figura 1.4), l'Unione europea e l'America settentrionale hanno subito fortemente la caduta della produzione nel 2020 e hanno poi però mostrato un rimbalzo significativo nell'anno successivo, contribuendo positivamente alla crescita del PIL mondiale e proseguendo su un sentiero di crescita anche nel 2022. L'Asia orientale è l'area che ha frenato meno nel corso della pandemia (il contributo alla crescita del PIL nel 2020 non è stato negativo) e ha registrato un +4,4 per cento nel 2022. Le previsioni del prossimo biennio ci indicano che, nuovamente, il traino della produzione internazionale tornerà a posizionarsi nell'Asia orientale (5,3% nel 2023 e 5,1% nel 2024).

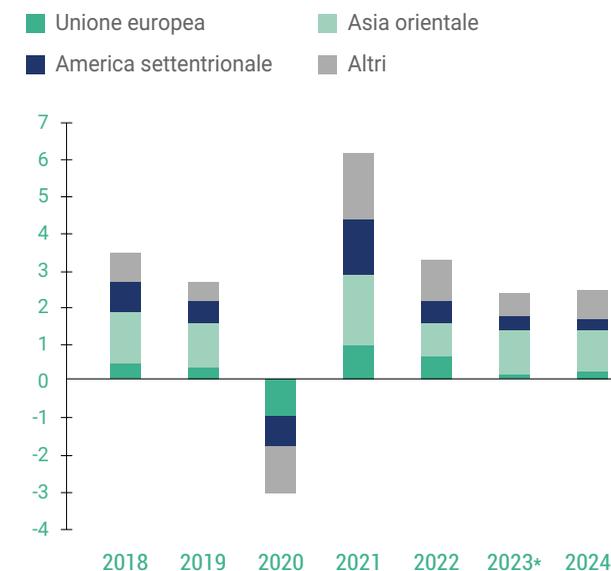
Tra le economie emergenti, l'India conferma la solida espansione registrata nel 2022 (6,8%) e si prevede che sarà nel 2023 la prima tra le maggiori economie in termini di crescita (5,9%), mentre la Cina nel 2023 passerà ad un tasso del 5,2 per cento, lasciandosi alle spalle il dato molto contenuto del 2022 (+3,0%) su cui hanno pesato ancora le restrizioni dovute alle misure di contrasto al Covid-19.

Tra le economie avanzate il rallentamento nel 2022 è stato più marcato negli Stati Uniti (+2,1%), a causa soprattutto dell'irrigidimento delle politiche monetarie e del ridimensionamento del reddito disponibile a seguito del venir meno del massiccio sostegno fiscale introdotto nei due anni precedenti, e il PIL è stimato crescere per il 2023 e 2024 rispettivamente dell'1,6 per cento e 1,1 per cento. L'area dell'euro è cresciuta nel 2022 (+3,5%) più della media mondiale ma le previsioni mostrano poi nel prossimo biennio la dinamica più contenuta tra le economie avanzate (+0,8% nel 2023 e +1,4% nel 2024).

Per quanto riguarda gli scambi internazionali, dopo la recessione del 2020 e il repentino rimbalzo del 2021

Figura 1.4. Contributo alla crescita del PIL per aree geografiche

Valori in punti percentuali



* Stime e previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

(+10,6%), la crescita in volume nel 2022 si è mostrata sostenuta (+5,1%) specialmente nei paesi avanzati. Tuttavia, dalla seconda metà del 2022 sulla dinamica del commercio hanno pesato il rallentamento dell'economia cinese e le conseguenze del conflitto russo-ucraino. Nell'anno in corso gli scambi sono nettamente scesi, per effetto del deterioramento della domanda globale e del rialzo dei tassi di interesse e per il biennio 2023-2024 l'FMI prevede un andamento meno vivace, con tassi sensibilmente inferiori a quelli registrati nel ventennio precedente (rispettivamente +2,4% e +3,5%).

La severità delle politiche di contrasto alla pandemia a partire dalla primavera del 2020, e poi l'invasione russa del territorio ucraino due anni dopo, avevano infatti crea-

to numerosi scompensi e interruzioni nelle catene di approvvigionamento (blocchi portuali, difficoltà a reperire manodopera specializzata nei trasporti, penuria di container), provocando aumenti nei costi di trasporto e carenza di materie prime e di beni intermedi (semilavorati, componenti), come già menzionato.

La pressione sulle catene di fornitura globali si è intensificata negli ultimi due anni (Figura 1.5), in concomitanza con gli shock sopra citati: se l'impatto delle misure pandemiche sulle reti produttive è stato il più significativo (il picco massimo viene raggiunto nel dicembre 2021), un secondo picco viene raggiunto nell'aprile 2022 a seguito della guerra russo-ucraina. Per contro, soprattutto negli ultimi mesi, i segnali sono tornati ad essere incoraggianti, con un valore di GSCPI che ad aprile 2023 raggiunge il suo livello più basso dal 2015 (circa -2,0).

A parte l'andamento del 2022, i tassi di crescita degli scambi internazionali si sono sostanzialmente allineati a quelli della produzione. Emerge dunque una conferma della riduzione strutturale dell'elasticità degli scambi rispetto al valore della produzione che si è manifestata nel corso dell'ultimo quindicennio, nel quale la spinta della globalizzazione sembra essersi ridimensionata. Le ragioni principali di tale rallentamento sono molteplici. Tra queste, un minore grado di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti internazionali, che hanno assunto - come si vede nel paragrafo successivo - un orientamento più restrittivo, in alcuni casi apertamente protezionistico. Inoltre, vi contribuisce la diminuzione degli investimenti diretti esteri a livello mondiale, attesa anche nel 2023. E pesa infine il minore contributo dato dalle innovazioni tecnologiche alla riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione.

Figura 1.5. Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)



Il GSCPI è un indicatore sintetico - elaborato dalla Federal Reserve Bank di New York - basato su vari indici diretti a misurare i costi di trasporto globali (Baltic Dry Index, Harpers Index, BLS Cost Air Freight Indices) e su un indicatore legato alle catene di fornitura (PMI, Purchasing Managers' Index), che considera i dati sui tempi di consegna, sulle consegne arretrate e sugli acquisti di stoccaggio. Fonte: NYU Fed Bureau of Labor Statistics; Harper Petersen Holding GmbH; Baltic Exchange; IHS Markit; Institute for Supply Management; Haver Analytics; Refinitiv.

Figura 1.6. Il rallentamento della globalizzazione economica
Variazioni percentuali

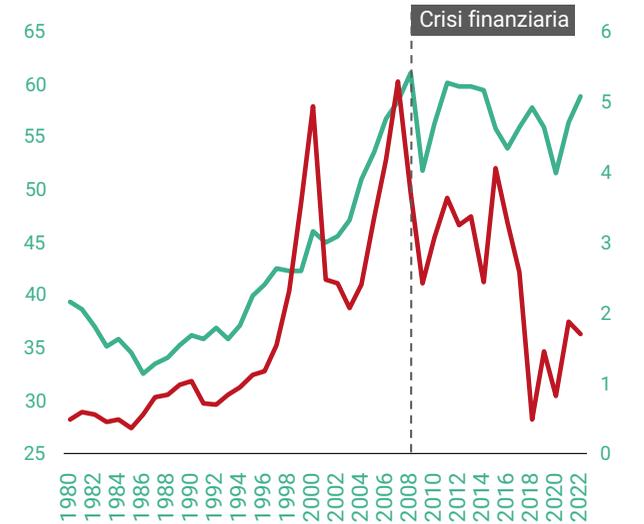
■ Prodotto interno lordo (ai tassi di cambio di mercato)
■ Scambi di merci e servizi



* Stime e previsioni
Fonte: elaborazione ICE su dati FMI

Dal punto di vista dei tassi di cambio, nel 2022 l'euro si è ulteriormente deprezzato nei confronti del dollaro, proseguendo nella tendenza che aveva già caratterizzato il 2021. La valuta europea ha perso in media l'11 per cento del proprio valore nei confronti del dollaro rispetto all'anno precedente, con punte più accentuate in particolare nel terzo trimestre; nei mesi di settembre e ottobre la quotazione dell'euro è scesa sotto la parità, toccando il punto di minimo dal 2002, anno d'inizio della sua immisione in circolazione. Vari fattori hanno influito su questo andamento: il peggioramento delle prospettive ma-

■ Scambi di beni e servizi
■ Investimenti diretti esteri lordi (scala ds)



croeconomiche dell'area dell'euro, più esposta agli effetti della crisi energetica e del conflitto in Ucraina, e il differenziale dei tassi di interesse tra Stati Uniti e area dell'euro, effetto della politica monetaria più restrittiva negli Stati Uniti per contrastare la dinamica dell'inflazione. Gli effetti possono essere negativi per i paesi europei prevalentemente importatori di materie prime, dato l'uso predominante del dollaro come mezzo di pagamento nelle transazioni internazionali. Più di recente, nei primi mesi dell'anno in corso il tasso di cambio dell'euro nei confronti del dollaro si è apprezzato.

Figura 1.7. Tassi di cambio Euro/Dollaro

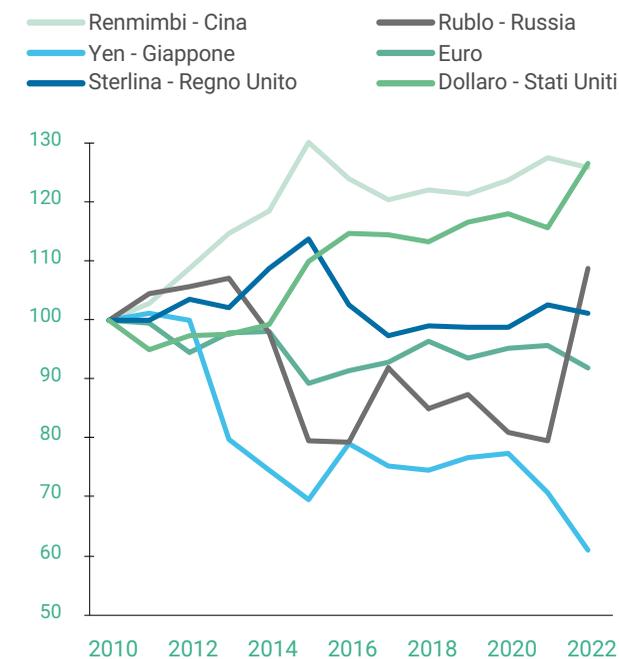


Fonte: elaborazione ICE su dati Banca d'Italia

La quotazione dell'euro è rimasta più stabile se invece si guarda al cambio effettivo nominale nei confronti delle principali valute, essendosi infatti registrato un apprezzamento nei confronti di sterlina, yen giapponese e renminbi cinese.

Altro fenomeno rilevante sul mercato valutario nel 2022 è stato il temporaneo rafforzamento del rublo nei confronti delle altre valute, quale effetto di un incremento della domanda di questa valuta a seguito dell'imposizione dell'obbligo di utilizzare il rublo come valuta di pagamento nelle transazioni con la Russia ed ai relativi controlli di capitali imposti dalla banca centrale russa dopo l'inizio del conflitto in Ucraina.

Tassi di cambio effettivi nominali Indici 2010=100



FOCUS: CINA E INDIA A CONFRONTO

Nel 2022 la popolazione dell'India ha raggiunto e superato quella della Cina (entrambe con oltre 1,4 miliardi di persone). Questa notizia ha avuto notevole risonanza, suscitando interrogativi sulla possibilità che l'economia indiana assuma nel prossimo futuro un ruolo di ancora maggiore rilevanza dal punto di vista economico.

Tavola 1. Cina e India: indicatori macroeconomici

	2019	2020	2021	2022	2023*
CINA					
Prodotto interno lordo (mld dollari)	14.341	14.863	17.759	18.100	19.374
PIL (var.% a prezzi costanti)	6,0	2,2	8,5	3,0	5,2
Popolazione (milioni)	1.410	1.412	1.413	1.413	1.412
PIL pro-capite (PPA, dollari internazionali)	16.567	17.135	19.411	21.392	23.382
Bilancia dei pagamenti (saldo parte corrente, mld dollari)	103	249	317	418	272
In % del PIL	0,7	1,7	1,8	2,3	1,4
Grado di apertura	35,9	34,5	37,8	n.d.	n.d.
INDIA					
Prodotto interno lordo (mld dollari)	2.836	2.672	3.150	3.386	3.737
PIL (var.% a prezzi costanti)	3,9	-5,8	9,1	6,8	5,9
Popolazione (milioni)	1.383	1.396	1.410	1.423	1.437
PIL pro-capite (PPA, dollari internazionali)	6.898	6.518	7.355	8.329	9.073
Bilancia dei pagamenti (saldo parte corrente, mld dollari)	-24	24	-39	-88	-81
In % del PIL	-0,9	0,9	-1,2	-2,6	-2,2
Grado di apertura	41,0	36,5	43,1	n.d.	n.d.

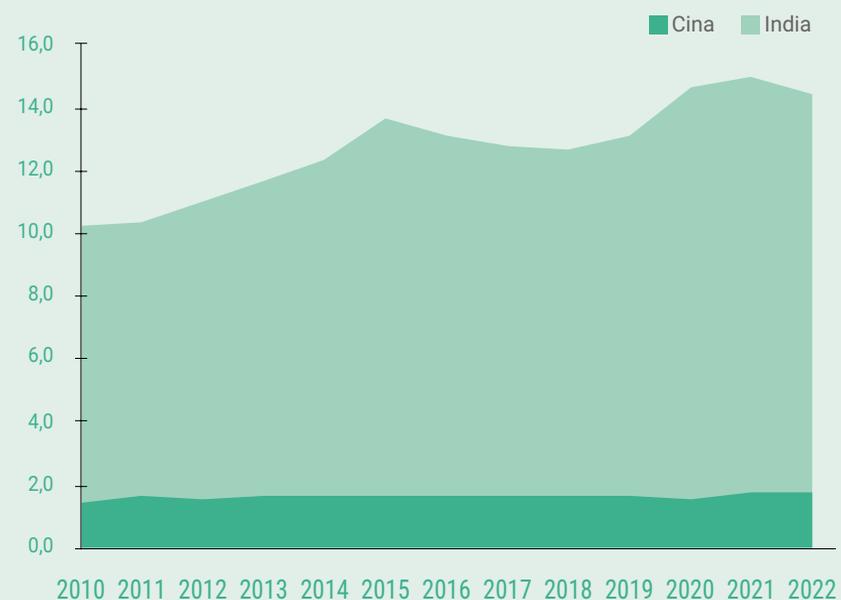
* Stime.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI World Economic Outlook aprile 2023 e OMC

Mettendo a confronto alcuni indicatori macroeconomici, il divario tra le due economie rimane estremamente ampio: in termini di valore del prodotto interno lordo, quello della Cina nel 2022 ha fatto registrare oltre 18.000 miliardi di dollari a fronte di 3.386 miliardi di dollari di quello dell'India. Se però si guarda alla dinamica, i tassi di crescita in termini reali del prodotto indiano negli ultimi anni hanno costantemente superato quelli del prodotto cinese. Ampissimo inoltre è il divario tra i due paesi in termini di PIL pro capite che, nel 2022, è stato pari in Cina a 21,4 mila dollari, a fronte di 8,3 mila di quello indiano (a parità di potere d'acquisto).

Altra differenza rilevante tra i due paesi è nei rapporti economici con l'estero: la Cina resta un paese con un ampio saldo attivo della bilancia di parte corrente, pari al 2,3 per cento del PIL, mentre l'India negli anni più recenti, fatta eccezione per il 2020, ha mostrato un saldo passivo (-2,6 per cento del PIL).

Figura 1. Quota di Cina e India sulle esportazioni mondiali di merci



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 2. Indici di specializzazione all'esportazione di Cina e India
Indice di Balassa omogeneo e rettificato*

	CINA			INDIA		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Prodotti agricoli	-0,48	-0,54	-0,57	0,10	0,16	0,14
Alimentari	-0,47	-0,54	-0,57	0,13	0,18	0,15
Prodotti energetici ed estrattivi	-0,68	-0,70	-0,72	0,03	0,05	0,08
Prodotti energetici	-0,74	-0,76	-0,80	0,05	0,06	0,11
Ferro e acciaio	0,00	-0,07	-0,02	0,26	0,38	0,39
Prodotti chimici e farmaceutici	-0,28	-0,31	-0,23	0,17	0,21	0,12
Farmaceutici	-0,67	-0,66	-0,46	0,22	0,27	0,15
Macchinari e mezzi di trasporto	0,17	0,16	0,19	-0,28	-0,31	-0,31
Macchine per ufficio e telecomunicazioni	0,42	0,38	0,37	-0,69	-0,71	-0,67
Macchine per ufficio	0,50	0,46	0,46	-0,80	-0,81	-0,77
Attrezzature per telecomunicazioni	0,49	0,46	0,45	-0,44	-0,43	-0,36
Circuiti integrati e componenti elettroniche	0,22	0,16	0,18	-0,88	-0,91	-0,90
Mezzi di trasporto	-0,39	-0,37	-0,25	-0,15	-0,16	-0,16
Autoveicoli	-0,54	-0,53	-0,41	-0,27	-0,31	-0,28
Tessili	0,50	0,52	0,46	0,53	0,49	0,56
Abbigliamento	0,40	0,36	0,36	0,34	0,30	0,25

* L'indice di Balassa varia da -1 a +1, indica despecializzazione (svantaggio commerciale rivelato) se negativo e specializzazione (vantaggio commerciale rivelato) se positivo. Esso è definito dalla formula $R_{scai} = R_{cai} - 1 / R_{cai} + 1$, dove R_{cai} è l'indice dei vantaggi commerciali rivelati, uguale al rapporto tra la quota del settore j sulle esportazioni del paese i e la quota del settore j sulle esportazioni mondiali ($X_{ij}/X_i/X_{wj}/X_w$).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Simili dal punto di vista del grado di apertura commerciale (il rapporto tra interscambio di beni e servizi e Pil), i due paesi asiatici mostrano aspetti complementari nel commercio mondiale. Da una parte, infatti, la Cina riveste il ruolo di primo esportatore e secondo importatore mondiale di merci. La quota cinese sulle esportazioni mondiali pari al 14,4 per cento nel 2022, nonostante la flessione rispetto al livello registrato nel 2021, ha mostrato un aumento di tre punti percentuali rispetto al livello raggiunto nel decennio precedente (Figura 1). L'India, al diciottesimo posto come esportatore di merci e nono importatore³, ha una quota sulle esportazioni mondiali nettamente inferiore, pari all'1,8 per cento, con deboli segnali di incremento mostrati soprattutto nell'ultimo biennio.

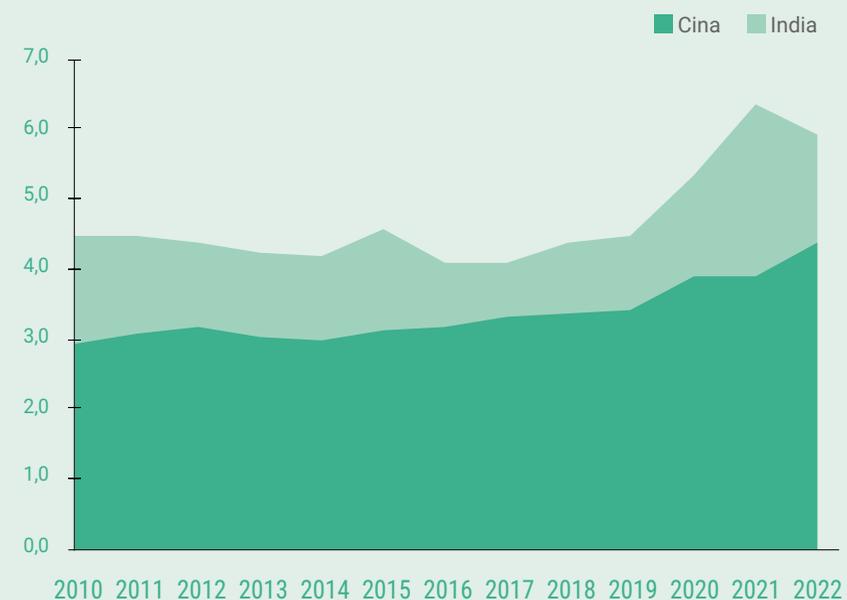
Anche i modelli di specializzazione all'export di beni dei due paesi sono contrassegnati dalla complementarità: se si osservano gli indici di vantaggio comparato nella Tavola 2 emerge come la Cina abbia una specializzazione in macchinari, macchine per ufficio attrezzature per telecomunicazioni, oltre che nel tessile e nell'abbigliamento. Quest'ultimo è il comparto in cui anche l'India mostra vantaggi comparati, insieme con i prodotti agricoli, alimentari, estrattivi, la siderurgia e la farmaceutica. Per quanto il governo indiano abbia inserito tra le sue priorità varie misure per sviluppare la produzione manifatturiera, con programmi quali quelli denominati *Make in India* e *Skill in India*, sono necessari ancora notevoli investimenti nella ricerca e sviluppo per recuperare produttività, specie in alcuni dei settori maggiormente in crescita nel commercio mondiale.

Se si guarda al commercio di servizi, le quote di Cina e India hanno dimensioni molto più vicine: la quota della Cina è del 6 per cento mentre quella dell'India è del 4,4 per cento (Figura 2). Anche per i servizi commerciali, come per le merci, Cina e India mostrano una complementarità dei modelli di specializzazione all'esportazione: la Cina è specializzata maggiormente nei ser-

³ OMC, *Global Trade Outlook and Statistics*, aprile 2023.

vizi di supporto agli scambi commerciali di merci, definiti *Goods related services*, e nei trasporti. L'India invece presenta un vantaggio comparato negli "altri servizi commerciali" tra i quali quelli informatici, software e telecomunicazioni, finanziari e di consulenza⁴.

Figura 2. Quota di Cina e India sulle esportazioni mondiali di servizi commerciali



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

L'attenzione nei confronti delle trasformazioni in atto in India è dimostrata anche dalle recenti iniziative dell'Unione Europea, che ha intrapreso a partire dal 2021 dei colloqui con il paese asiatico, in vista del partenariato strategico nell'ambito della "Roadmap to 2025"⁵, un programma che sarebbe di estrema rilevanza per le imprese italiane, la cui presenza è ancora relativamente limitata (in termini di quota sulle importazioni, l'Italia ha una quota dello 0,7% nel 2022) sul mercato indiano.

⁴ Fonte: Organizzazione Mondiale del Commercio.

⁵ Si veda sul sito dell'Unione Europea https://www.eeas.europa.eu/eeas/eu-india-strategic-partnership-roadmap-2025_en

+ APPROFONDIMENTO

Le prospettive delle importazioni mondiali per mercati e settori

di Claudio Colacurcio e Alessandra Lanza (Prometeia)

Nell'anno in corso gli scambi mondiali di manufatti cresceranno in volume dell'1,2 per cento⁶, un tasso positivo seppur in rallentamento rispetto all'anno precedente e inferiore a quello medio del periodo, pur complicato, precedente la pandemia (poco sopra il 2 per cento l'andamento annuo tra il 2015 e il 2019).

Il segno positivo davanti alla variazione dei volumi scambiati rimane in ogni caso un dato confortante. Mostra ancora una volta una tenuta del commercio estero davanti a molteplici minacce e una resilienza dei processi di internazionalizzazione delle imprese, nonostante la crescita dell'economia globale (e quindi del potenziale di domanda che alimenta le importazioni) sia in ripiegamento da diversi mesi. Soprattutto, l'aumento degli scambi avviene in un contesto geopolitico dove le spinte all'isolamento e alla frammentazione appaiono più forti di quelle volte a favorire l'integrazione tra mercati e produttori in paesi o aree del mondo differenti.

Supportati dall'evidenza di un 2022 rivelatosi migliore delle attese di inizio anno, i principali previsori stanno incorporando nelle loro stime una capacità di adattamento delle imprese internazionali che, pur rivedendo direzione e intensità degli scambi, con tutta evidenza non interrompono del tutto il processo di crescita estera. Lo stesso meccanismo è implicito nella ripartenza attesa per il successivo biennio, quando il commercio internazionale tornerà ad aumentare su ritmi poco sotto il 4 per cento annuo. In prospettiva storica, questi tassi paiono certamente contenuti e ancora indicano una globalizzazione più lenta e selettiva del passato. Sono variazioni che rimangono in ogni caso superiori alla crescita prevista per il PIL mondiale nello stesso periodo e quindi in linea con un'idea di integrazione crescente per l'economia globale, diversa, ma ancora possibile.

⁶ Le previsioni sugli scambi internazionali illustrate in questi paragrafi derivano da un aggiornamento del modello ICE Prometeia sull'evoluzione del commercio internazionale per aree e settori effettuato a maggio 2023.



Occorre, tuttavia, prudenza nel delineare in questo momento scenari di medio termine per il commercio internazionale, considerando che l'allungamento dell'orizzonte delle previsioni, oggi più che in passato, porta con sé necessariamente un aumento del grado di incertezza delle stesse. La presenza di molteplici shock potenziali lungo lo scenario, su tutti gli equilibri geopolitici, ma anche la manifestazione di rischi legati al cambiamento climatico, rappresentano incognite da non sottovalutare, non quantificabili in maniera puntuale all'interno di uno scenario centrale di previsione ma con un sicuro impatto sulle prospettive degli scambi in caso di realizzo. Tra i fattori in grado di influenzare gli scambi e per cui è invece possibile formulare una previsione di dettaglio vi è la componente prezzi degli scambi internazionali. Nel corso degli ultimi anni, e in particolare nel 2021, lo shock nominale dei listini è stato uno degli elementi caratterizzanti dello scenario economico. Per il 2023, la pressione dei prezzi è prevista venir meno in virtù di un quadro delle materie prime ancora volatile ma più bilanciato rispetto al passato e di un effetto calmierante per gli acquisti in euro, in virtù dell'apprezzamento atteso della moneta unica rispetto al dollaro. Solo nel successivo biennio i corsi medi dei manufatti sono previsti tornare a crescere, su ritmi comunque lontani da quelli che hanno coinciso con veri e propri shock d'offerta nel periodo 2021-2022 (Figura 1).

Così come i prezzi, anche il contributo agli scambi delle diverse aree è previsto tornare a un profilo più simile alla fase precedente la crisi legata alla pandemia, con i mercati emergenti premiati da variazioni dei flussi più significative. L'Asia, in particolare, beneficerà di una ripartenza del

mercato cinese che, soprattutto nell'anno in corso, potrà beneficiare di un effetto rimbalzo dopo le chiusure che hanno segnato il paese in tempi ancora recenti. Si tratterà in ogni caso di un recupero circoscritto ad alcuni paesi e settori, peraltro ancora minacciato da nuovi focolai secondo le cronache delle ultime settimane. Si dovrà in ogni caso fare i conti con una collocazione della Cina diversa rispetto al passato all'interno di filiere globali del valore, delineando in sintesi un modello di sviluppo più orientato al mercato interno o comunque con una vocazione più regionale. Solo una parte della ripresa cinese si tradurrà quindi in nuove importazioni, anche per via del peso crescente dei servizi sui consumi interni e più in generale di un minor grado di apertura dell'economia. All'interno dell'Asia la Cina continuerà comunque a rappresentare il primo mercato per dimensione dell'import dal mondo, un bacino di domanda importante a cui si affiancheranno paesi la cui internazionalizzazione, avvenuta in tempi più recenti, procede ormai in maniera spedita. Guardando in particolare alle prospettive di medio termine, India e Vietnam paiono le economie più dinamiche all'interno dell'area.

Scorrendo la graduatoria della crescita della domanda di importazioni, ai primi posti ci sono altre regioni composte prevalentemente da mercati emergenti (Tavola 1). Tra questi, gli esportatori di materie prime (Medio Oriente, America Latina e Africa soprattutto) potranno ancora beneficiare del migliorato potere d'acquisto raggiunto in questi anni. Per quello che riguarda invece gli emergenti vicini a grandi bacini di domanda, questi saranno premiati dall'accelerazione della regionalizzazione degli scambi globali. È il caso, per esempio, del Messico e di altri paesi dell'America Latina fornitori dei mercati nordamericani, o di Polonia, Romania e Turchia verso l'Europa Occidentale. Il processo si traduce in nuovi investimenti per l'aumento di capacità produttiva e quindi anche in uno stimolo per questi paesi all'acquisto di tecnologia dall'estero che consolidi la loro base industriale.

Tavola 1.
Importazioni
di manufatti

Variazione %
a prezzi costanti

Fonte:
elaborazioni
Prometeia
su dati MOPICE

	2022	2023	2024	2025
Mondo	1,8	1,2	3,9	3,8
Europa Occidentale	1,3	0,1	1,6	1,4
Altra Europa	3,4	1,5	5,3	4,9
Asia	1,9	2,8	5,4	5,0
NAFTA	0,4	-0,5	4,2	4,6
Nord Africa e Medio Oriente	4,9	4,2	4,9	4,4
America Latina	5,3	3,0	4,0	4,7
Oceania e Africa Sub Sahariana	3,9	0,9	2,5	3,0

Risente maggiormente dei fondamentali macroeconomici la previsione sulle importazioni dei mercati maturi. L'andamento del 2023, in particolare, sarà ancora debole, in virtù di una dinamica degli investimenti frenata dai tassi d'interesse sostenuti e da consumi delle famiglie segnati dalla perdita di reddito reale nell'ultimo biennio. Il loro impatto sarà visibile a cominciare dal mercato statunitense, in cui la stima di variazione delle importazioni è prevista negativa per l'anno in corso, per via di una domanda interna debole, se non in recessione tecnica nella parte centrale dell'anno, e di deprezzamento atteso del dollaro che rende meno convenienti gli acquisti dall'estero. Le previsioni dell'andamento della domanda di acquisti dall'estero dell'Europa occidentale, pur presentando segno positivo, rimangono condizionate dalla debolezza dei propri mercati più grandi, Francia, Germania e Regno Unito, tutti sotto il dato medio in termini di variazione attesa delle importazioni. A partire dal prossimo biennio, un alleggerimento delle politiche monetarie, uno scenario dei prezzi più moderato oltre che la messa a terra degli investimenti pianificati nell'ambito dei programmi di ripartenza dovrebbe in ogni caso consentire un ritorno alla crescita più sostenuto, oltre il 4 per cento per il Nord America e intorno all'1,5 per cento per i mercati dell'Europa occidentale.

	2022	2023	2024	2025
Industria manifatturiera	1,8	1,2	3,9	3,8
Alimentazione e Bevande	3,1	2,2	4,7	4,6
Sistema moda	0,8	0,2	2,8	2,7
Mobili	1,0	1,1	4,1	4,1
Elettrodomestici	2,5	1,5	4,4	4,4
Chimica farmaceutica e per il consumo	2,7	1,7	4,2	4,0
Altri prodotti di consumo	-0,2	1,3	3,9	3,8
Autoveicoli e moto	1,5	-0,8	2,6	2,9
Treni, aerei e navi	-1,2	-0,8	1,9	1,9
Meccanica	1,3	0,5	3,2	3,2
Elettromedicali e Meccanica di precisione	1,5	1,1	3,8	3,7
Elettronica	1,8	2,0	4,7	4,4
Elettrotecnica	1,7	1,2	3,9	3,8
Prodotti e Materiali da Costruzione	1,7	1,2	3,8	3,8
Prodotti in metallo	1,8	1,0	3,6	3,6
Metallurgia	2,6	2,1	4,6	4,5
Intermedi chimici	2,2	1,4	3,8	3,7
Altri intermedi	1,5	0,7	3,4	3,3

Tavola 2.
Importazioni
di manufatti

Variazione %
a prezzi costanti

Fonte:
elaborazioni
Prometeia
su dati MOPICE

La rimodulazione delle catene del valore ha certamente un ruolo anche nell'analisi settoriale delle prospettive, soprattutto per quello che riguarda i beni d'investimento (Tavola 2). Nei decenni passati, l'industrializzazione cinese si è tradotta in un driver importante per l'internazionalizzazione, prima per i settori tecnologici che andavano ad ampliare la capacità produttiva, poi per i beni di consumo che andavano a soddisfare bisogni più complessi una volta migliorato il potere d'acquisto. Oggi questo processo è assai più frammentato tra diversi mercati e paesi produttori ma rimane un'opportunità soprattutto per le imprese dei paesi di più antica tradizione industriale. A questo cambiamento strutturale si aggiunge poi lo stimolo proveniente dalla doppia transizione, ambientale e digitale che andrà a ridisegnare i modelli produttivi dei prossimi anni. In un quadro dell'economia globale segnato da tassi d'interesse sostenuti che, in linea di principio, frenano i nuovi investimenti, è infatti la modifica del paradigma industriale a spiegare una parte importante della domanda di tecnologia. Non a caso elettronica ed elettrodomestici, funzionali a entrambe le transizioni, sono tra i comparti più dinamici, con un tasso di crescita delle importazioni mondiali, rispettivamente 4,7 per cento e 4,4 per cento nel 2024, superiore alla media degli scambi manifatturieri. Anche all'interno del comparto della meccanica, il segmento di quella di precisione, dove più forte è la componente elettronica, risulterà più dinamica rispetto alla meccanica generale. Un discorso analogo può essere fatto all'interno del sistema casa con un divario tra i già citati elettrodomestici e i segmenti dell'arredo e dei prodotti da costruzione che scontano, almeno quest'anno, un ciclo immobiliare in forte rallentamento in tutti i principali paesi.

Se sostenibilità e digitalizzazione rappresentano un rinnovamento dei paradigmi dal lato della produzione, entrambe condizioneranno attraverso nuove sensibilità i modelli di consumo. Anche gli acquisti delle famiglie si stanno infatti spostando in favore di beni sostenibili e connessi, facendo sì che le opportunità delle imprese non dipenderanno necessariamente dalla crescita di un mercato in senso stretto, ma dal saper intercettare i segmenti e le nicchie più promettenti al suo interno. È il caso per esempio dell'automotive, dove già l'anno in corso sta mostrando una divaricazione tra la tendenza generale (in calo dello 0,8 per cento l'import mondiale) e la mobilità elettrica. Questo segmento e la componentistica collegata stanno aumentando il loro peso all'interno della filiera e ci si attende che da loro dipenderà la ripartenza prevista nel prossimo biennio (oltre il 2,5 per cento le attese di crescita media). Anche per il sistema moda la ripartenza nell'anno in corso sarà difficile, con una crescita prossima allo zero nel 2023. Nel prossimo biennio la domanda si farà più vivace, anche se si manterrà sempre al di sotto della media dei manufatti, confermando come le preferenze dei consumatori oggi si traducono in altre priorità d'acquisto. Prosegue invece la tendenza positiva dell'alimentare e delle bevande, un settore la cui internazionalizzazione è partita più a rilento, ma che si conferma in tutti gli anni di previsione il comparto più dinamico tra quelli analizzati, con quasi il 5 per cento di variazione dell'import mondiale nel biennio 2024-2025. L'attenzione al-

la qualità spingerà ancora una volta la domanda internazionale in un settore che riesce a ben intercettare i bisogni di salute e benessere usciti rafforzati dall'esperienza della pandemia. Si tratta di un corso più accentuato tra i consumatori dei mercati maturi, ma che va rafforzandosi anche nel mondo emergente, quantomeno all'interno di quel ceto medio urbano che attiva, attraverso il consumo fuori casa, una parte importante della domanda di beni alimentari importati. Un driver simile spiega la buona performance attesa nel comparto farmaceutica e chimica per il consumo che, dopo lo sviluppo favorevole degli anni passati sulla scia dell'emergenza, continuerà a guadagnare peso sugli scambi globali anche in una fase di normalizzazione dei consumi.

Tavola 3. Prospettive di crescita per i principali mercati

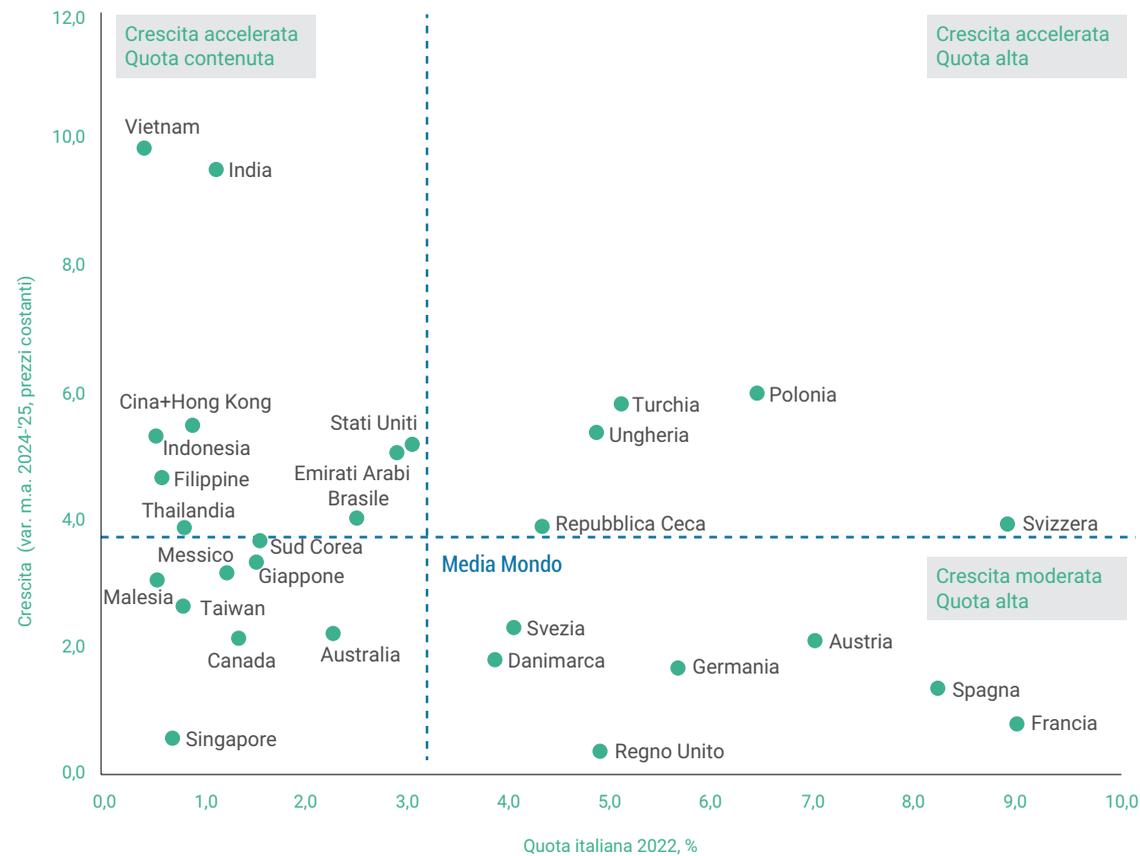
Variazione % m.a. 2024-2025, prezzi costanti. In verde (rosso) i mercati per cui è prevista una crescita più (meno) dinamica rispetto alla media mondiale

	Stati Uniti	Cina e Hong Kong	Germania	Francia	Regno Unito	Giappone	Canada	Sud Corea	Messico	India	Mondo
Industria manifatturiera	5,1	5,4	1,6	0,8	0,3	3,3	2,1	3,6	3,1	9,5	3,8
Alimentare e Bevande	6,6	8,3	2,0	1,9	0,9	1,8	3,4	5,3	3,5	11,9	4,6
Sistema moda	4,2	2,2	0,7	0,2	-1,2	2,0	2,0	6,0	0,6	6,4	2,8
Mobili	6,6	4,8	1,3	1,7	0,4	2,7	2,4	7,4	1,8	9,5	4,1
Elettrodomestici	7,3	3,7	2,0	1,6	0,7	3,1	3,3	8,5	2,3	10,9	4,4
Chimica farmaceutica e per il consumo	6,9	9,1	2,0	1,7	0,3	4,9	2,3	5,4	1,8	5,7	4,1
Altri prodotti di consumo	4,8	4,8	2,5	0,8	1,0	2,5	2,7	5,4	2,9	10,3	3,9
Autoveicoli e moto	3,6	4,4	1,0	0,7	-1,6	4,4	0,7	4,3	2,4	7,1	2,7
Treni, aerei e navi	1,6	2,4	-1,5	-2,5	0,0	5,0	2,6	0,9	3,3	6,8	1,9
Meccanica	4,9	3,2	0,9	0,7	-0,2	4,1	2,0	3,9	2,4	5,5	3,2
Elettromedicali e Mecc. di precisione	5,2	5,5	1,4	1,1	0,1	2,9	2,0	3,0	3,7	9,7	3,7
Elettronica	5,0	6,5	0,7	-0,5	-2,2	2,0	1,9	2,6	3,5	10,6	4,6
Elettrotecnica	5,6	2,9	2,2	1,3	0,5	4,4	1,9	3,6	2,1	6,5	3,8
Prodotti e Materiali da Costruzione	5,6	5,9	0,5	0,6	0,2	2,2	2,2	4,7	2,5	10,1	3,8
Prodotti in metallo	5,1	3,4	2,7	1,5	0,6	4,4	1,4	3,3	3,4	10,1	3,6
Metallurgia	5,6	4,2	2,9	0,7	3,0	5,1	3,3	2,2	4,8	10,4	4,5
Intermedi chimici	4,5	3,2	2,2	0,2	-0,5	3,1	1,8	2,6	4,1	10,1	3,7
Altri intermedi	5,1	2,7	2,2	0,9	0,4	3,4	2,1	3,0	2,8	9,6	3,4

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati MOPICE

È un quadro ovviamente articolato tra i diversi mercati⁷, che, in funzione della maturità e di stimoli normativi differenti, andranno a premiare più o meno intensamente l'offerta che meglio soddisfa i nuovi equilibri (Tavola 3). Guardando alle prospettive del prossimo biennio dei principali mercati di destinazione per l'Italia, spicca tra i maturi un potenziale importante degli Stati Uniti sia nell'ambito alimentare e dell'arredo sia in quello dei beni tecnologici più legati alla transizione energetica.

Figura 2. Prospettive di crescita dei mercati (var. importazioni dal mondo) e posizionamento dell'Italia (quota di mercato) nei primi 30 mercati mondiali



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati MOPICE

⁷ Tra i principali mercati per cui sono riportate le previsioni di import settoriale è esclusa la Russia. La previsione disponibile, pur coerente con il quadro macroeconomico atteso, rimarrà infatti soprattutto condizionata dall'evoluzione del conflitto e delle relazioni politiche che si andranno a delineare con gli altri paesi.

Più sbilanciato sul fronte del consumo il potenziale di sviluppo del mercato cinese, così come di altri mercati asiatici (Corea del Sud in particolare) anche in virtù di una domanda tecnologica sempre più soddisfatta attraverso l'offerta domestica. In Europa emerge invece la debolezza relativa della Germania soprattutto nei settori di consumo e al minor traino offerto dalla filiera automotive.

Uno sguardo di sintesi sulle prospettive d'internazionalizzazione possibili per l'Italia è offerto dall'incrocio dei tassi di crescita attesi per le importazioni e la quota di mercato italiana (Figura 2). Emerge come solo una parte delle destinazioni abituali (quota oltre il livello medio nel mondo) sarà premiata da una domanda sostenuta (Polonia e Turchia tra i mercati più interessanti). Al contrario alcuni dei mercati di specializzazione (soprattutto riconducibili all'Europa occidentale) cresceranno al di sotto del commercio mondiale nel suo complesso. Vista la dimensione economica di alcuni di questi mercati di sbocco (1 punto di crescita dell'export verso la Germania varrebbe comunque oltre 15 punti di aumento dei flussi verso l'India), le previsioni suggeriscono per questi mercati più una maggiore competizione attesa che una minor attrattività in senso stretto, e quindi l'importanza di innovare sul fronte dei prodotti e delle strategie commerciali. Accanto al presidio dei mercati noti, tuttavia, lo scenario sintetizzato in Figura 2 suggerisce anche l'esplorazione di nuovi mercati, a partire da quelli emergenti più dinamici (soprattutto asiatici), ma anche tra quelli maturi dove il posizionamento è ancora migliorabile, Stati Uniti in primis. La ridefinizione delle catene del valore e le affinità geopolitiche possono in generale favorire questi processi, ridisegnando in maniera più fluida rispetto al passato gli equilibri commerciali esistenti, affievolendone alcuni, ma al contempo creandone rapidamente di nuovi.

1.2 LE POLITICHE COMMERCIALI E PER GLI INVESTIMENTI ESTERI⁸

In un contesto internazionale in cui il sistema delle regole multilaterali, governato dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), fatica a recuperare un ruolo, negli ultimi anni si sono intensificati i segnali di un ritorno a politiche protezionistiche. Pur essendo state introdotte varie misure di liberalizzazione, anche nel 2022 lo stock delle misure restrittive ha continuato a crescere (specialmente con riguardo alle misure non tariffarie)⁹, benché le restrizioni agli scambi di beni e servizi implicino non solo il rischio di ritorsioni commerciali da parte di altri paesi e minori opportunità di crescita, ma contribuiscano anche ad alimentare le pressioni inflazionistiche, danneggiando consumatori e imprese.

Considerando i diversi tipi di restrizioni, dalla metà degli anni Novanta si è registrata una progressiva riduzione del livello dei dazi doganali, grazie ai numerosi accordi commerciali conclusi a livello multilaterale, regionale e bilaterale. Livelli tariffari relativamente bassi sono stati raggiunti soprattutto nel caso delle importazioni di beni strumentali e di beni intermedi, con l'intento di favorire gli scambi internazionali tra le imprese e la loro competitività. Permangono tuttavia considerevoli differenze tra settori e paesi: in media, le tariffe più elevate vengono applicate alle im-

portazioni dei prodotti agricoli, un ambito in cui i negoziati commerciali sono particolarmente difficili e, come si osserva nella Figura 1.8, il livello di protezione è maggiore in alcune aree geografiche (con tariffe medie tra il 17 e il 19 per cento, rispettivamente, nei paesi europei non Ue e in Africa settentrionale).

Al contrario, le restrizioni agli scambi classificate tra le "misure non-tariffarie"¹⁰ hanno assunto, nel tempo, un peso sempre più rilevante sia dal lato delle importazioni che delle esportazioni. Ad esempio, la Cina ha recentemente annunciato restrizioni quantitative all'export di gallio e germanio, materie prime ritenute strategiche. Al pari delle tariffe doganali, queste misure comportano un aumento dei costi per accedere ed espandersi sui mercati esteri, con effetti difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza (si veda il contributo di S. Nenci e L. Tajoli sulle misure non tariffarie).

Passando a considerare il commercio internazionale di servizi, restrizioni di vario genere derivano dalle regolamentazioni nazionali applicate alle diverse modalità di fornitura¹¹, allo scopo di limitare l'accesso al mercato da parte delle imprese estere. Tali barriere possono incidere negativamente sulla competitività delle imprese, dal momento che molti tipi di servizi fungono da input per i processi produttivi sia nelle fasi collocate a monte sia in quelle a valle (marketing, trasporti, logistica, distribuzio-

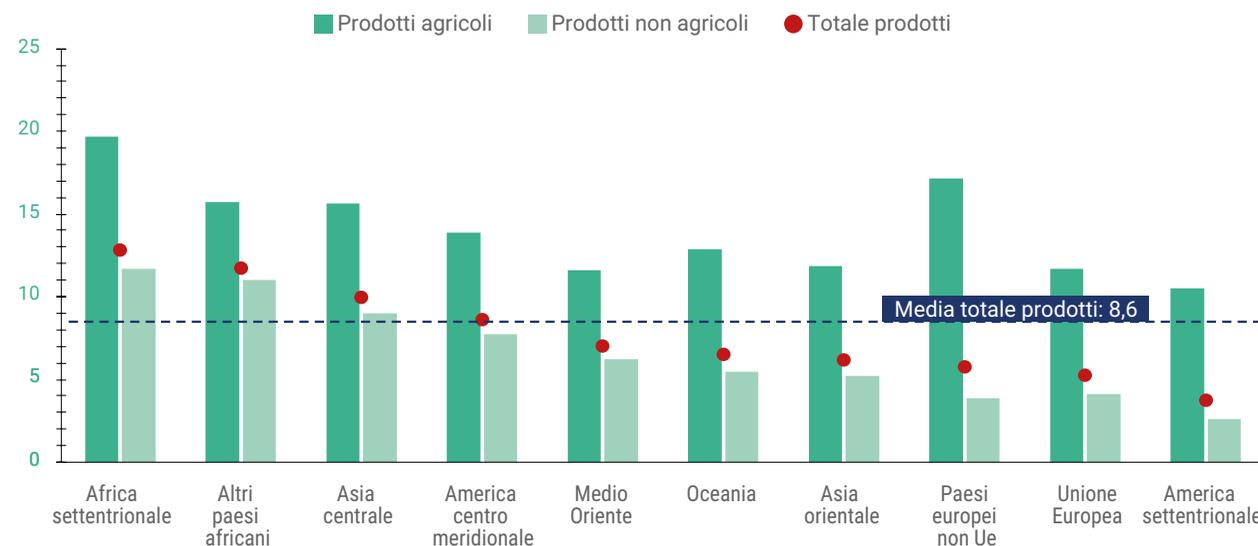
⁸ Redatto da Cristina Castelli (ICE-Agenzia).

⁹ *Reports on G20 Trade and Investment Measures*, WTO-OECD-UNCTAD, 14 novembre 2022.

¹⁰ Le misure non tariffarie includono azioni di politica commerciale (misure di difesa commerciale; quote import; restrizioni alle esportazioni; sussidi all'export) e regolamentazioni di vario genere (standard tecnici, norme sanitarie e fitosanitarie) che talvolta sono usate per celare fini protezionistici. Per approfondire si veda anche la classificazione dell'UNCTAD scaricabile da: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx>.

¹¹ Le modalità di fornitura dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4); cfr. l'accordo multilaterale General Agreement on Trade in Services (GATS).

Figura 1.8. Dazi MFN applicati*, per aree geografiche e gruppi di prodotti



* Le tariffe MFN (Most Favoured Nation) sono le tariffe applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC in base alla clausola della nazione più favorita, contenuta nel trattato General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Non include le tariffe preferenziali concesse nell'ambito di accordi commerciali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (World Tariff Profiles, dati al 2021)

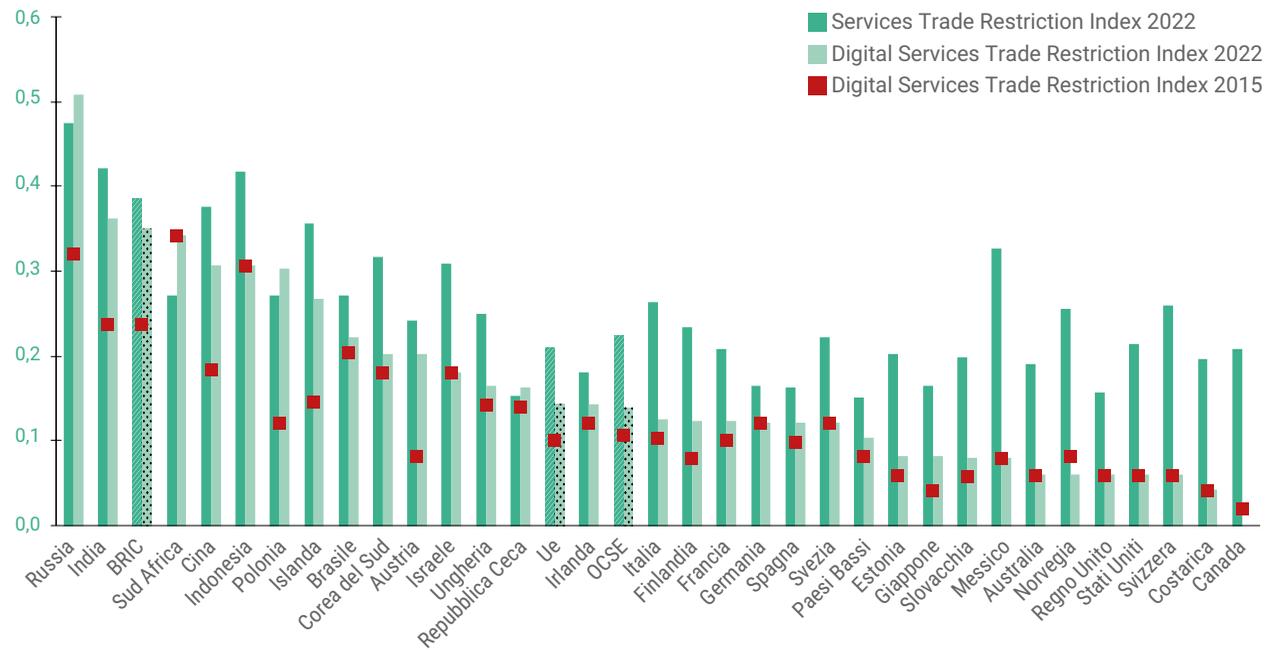
ne, ecc.), con evidenti ricadute anche sulle esportazioni.

La Figura 1.9 mostra il grado di apertura di varie economie nel 2022, attraverso indicatori che misurano le esistenti restrizioni al commercio di servizi (OCSE, Services Trade Restriction Index - STRI) e alla fornitura di servizi digitali (OCSE, Digital Services Trade Restriction Index - DSTRI). Quest'ultimo indicatore tiene conto, tra l'altro, delle regolamentazioni riguardanti le infrastrutture, la connettività, le transazioni elettroniche, i sistemi di pagamento elettronico, i diritti di proprietà intellettuale¹².

Come nel caso dei dazi e delle misure non-tariffarie, entrambi gli indicatori segnalano l'esistenza di ampie differenze tra paesi. In quasi tutte le economie considerate (con l'eccezione di Russia, Sud Africa, Repubblica Ceca e Polonia), gli scambi di servizi digitali godono di minori restrizioni rispetto alla media degli altri servizi, dove sono inclusi comparti relativamente protetti (ad esempio, il trasporto aereo e ferroviario, o alcuni servizi professionali).

¹² Il Services Trade Restrictiveness Index (STRI) e il Digital Services Trade Restrictiveness Index (DSTRI) variano tra 0 e 1, a seconda del grado di intensità delle barriere (dove 1 indica il grado di restrizioni più elevato), e sono aggiornati annualmente. Il primo indice si basa sulle misure relative a 19 settori e 50 paesi, inserite in una banca dati con le normative; per approfondire si veda *OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy trends up to 2023*. Il Digital Services Trade Restrictiveness Index (DSTRI), relativo a 44 paesi, include 5 tipi di misure: infrastrutture e connettività, transazioni elettroniche, sistemi di pagamento elettronico, diritti di proprietà intellettuale e altri ostacoli al commercio di servizi digitali.

Figura 1.9. Indici di restrizione al commercio di servizi, per paesi*



* Valori più alti indicano un maggior numero di restrizioni; dall'area Ue sono esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romaniaia.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI - Services Trade Restrictiveness Index e Digital STRI, 2022)

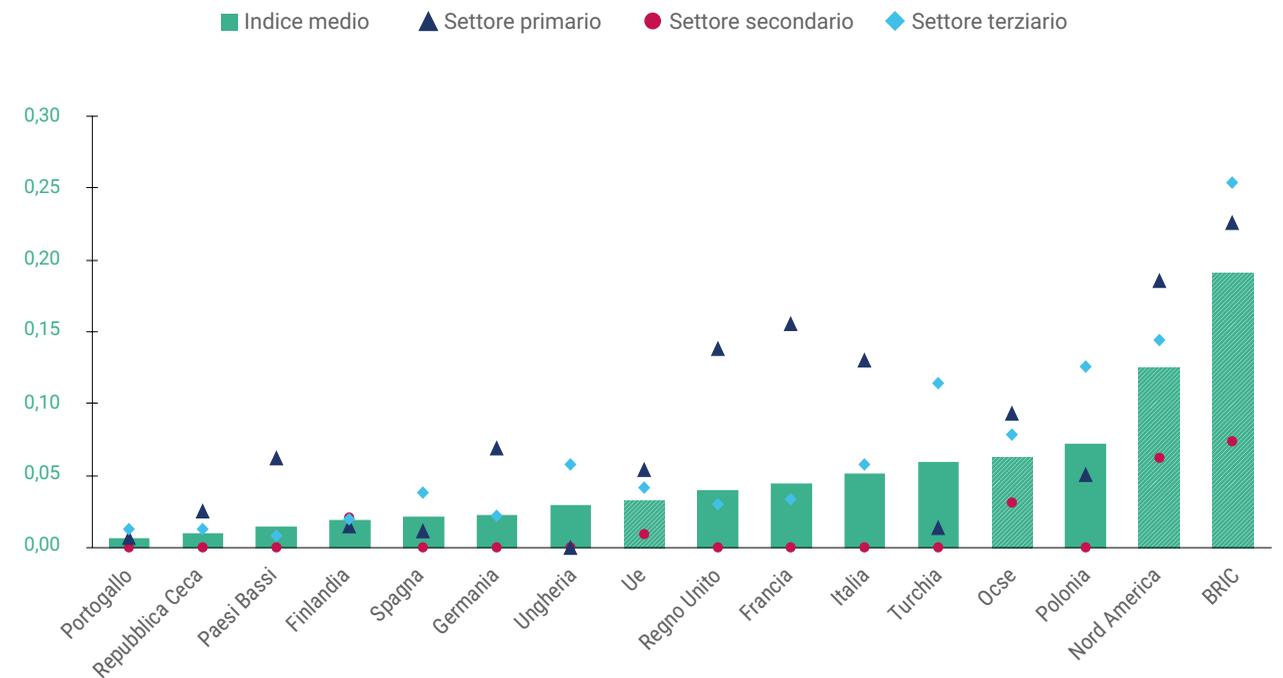
Data l'importanza attribuita negli ultimi anni allo sviluppo dell'economia digitale, nella maggior parte dei paesi considerati il livello dell'indicatore DSTRI è rimasto invariato o è migliorato negli ultimi anni (fanno eccezione alcuni paesi, quali Russia, India, Cina e, in Europa, Polonia, Islanda e Austria). Nel caso dell'Italia, l'indicatore mostra un grado di restrizione per i servizi digitali inferiore alla media dell'Ue (0,126 rispetto a 0,144) mentre - se si considerano gli altri servizi - l'indice si colloca sopra la media europea (0,263 rispetto a 0,211).

Restrizioni di tipo procedurale interessano anche gli investimenti esteri in entrata, limitando di fatto la capa-

rità dei paesi di attrarre IDE e di beneficiare degli effetti positivi sulla produttività, crescita occupazionale e trasmissione di conoscenza. Difatti, gli ostacoli di tipo normativo possono rappresentare un disincentivo per gli investitori esteri nonostante la presenza di importanti fattori di attrazione quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture, la prossimità geografica e culturale.

Per misurare tali ostacoli, l'indicatore FDI Regulatory Restrictiveness Index (OCSE) rileva per una serie di paesi il relativo grado di restrizione nei confronti degli IDE (Figura

Figura 1.10. Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri, per paesi e comparti*



* Valori più alti indicano un maggior numero di restrizioni.
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Regulatory Restrictiveness Index)

ra 1.10)¹³. Benché il livello degli indici sia piuttosto contenuto, si notano varie differenze: i paesi BRIC (Brasile, Russia, India, Cina) presentano un indice superiore alla media delle economie OCSE e all'Unione Europea e, inoltre, i settori primario e terziario registrano quasi sempre un indice più elevato rispetto al comparto industriale.

Peraltro, l'indicatore suggerisce che anche nei paesi dell'Ue vi è ancora notevole spazio per introdurre semplificazioni procedurali dirette a facilitare gli investimenti esteri, inclusa l'Italia.

¹³ L'indice FDI Regulatory Restrictiveness Index dell'OCSE misura le restrizioni sugli investimenti esteri diretti in 22 settori economici e in 69 paesi relative a: limiti al capitale estero, meccanismi di screening o di approvazione, restrizioni all'impiego di stranieri come personale chiave (manager, direttori, esperti), restrizioni operative (ad es. restrizioni alla succursale e al rimpatrio di capitali o alla proprietà fondiaria). L'ultimo aggiornamento dell'indicatore è al 2020.

+ APPROFONDIMENTO

Negoziati commerciali e accordi di integrazione economica: sviluppi recenti

di C. Castelli (ICE-Agenzia)

Le tensioni geopolitiche e le spinte verso un mondo più multipolare rischiano di prolungare la fase di stallo in cui si trova da qualche anno l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). Nel 2022 non vi sono stati sostanziali progressi sui temi della Doha Development Agenda, a parte l'accordo multilaterale sui sussidi alla pesca, siglato durante l'ultima Conferenza ministeriale dell'OMC¹⁴. Inoltre, nonostante il rinnovato impegno sottoscritto nel documento finale della Conferenza¹⁵, non si è ancora giunti ad una riforma condivisa dell'Organizzazione, volta a restituire un ruolo centrale alla governance multilaterale, basato sul rispetto di regole condivise e sul pieno ripristino del meccanismo di risoluzione delle controversie commerciali, uno dei pilastri del sistema multilaterale.

Qualche progresso è invece in atto a livello "plurilaterale", ovvero in termini di negoziati attuati tra un numero limitato (e variabile) di membri OMC, maggiormente interessati a determinate tematiche e a perseguire una regolamentazione di più ampia portata. Vi rientra la *Joint Initiative on E-commerce*, avviata nel 2019 per adottare delle regole internazionali sugli scambi digitali, a cui stanno partecipando 87 paesi¹⁶. Per contro, nonostante la grande rilevanza delle tematiche, sono rimasti fermi al 2016 i negoziati per un accordo plurilaterale sugli scambi di servizi (Trade in Services Agreement - TISA) e sugli scambi di beni per la protezione ambientale (Environmental Goods Agreement - EGA), soggetti a elevati dazi doganali soprattutto nei paesi emergenti.

¹⁴ L'accordo multilaterale sulle sovvenzioni alla pesca, parte della Doha Development Agenda, è stato firmato in occasione della 12ª Conferenza Ministeriale dell'OMC (12-17 giugno 2022) ed entrerà in vigore a conclusione del processo di ratifica nazionale da parte dei due terzi dei paesi membri. Durante la Conferenza ministeriale sono state concordate anche misure per affrontare eventuali future emergenze globali (sanitarie, alimentari) e prolungata la moratoria sul commercio elettronico.

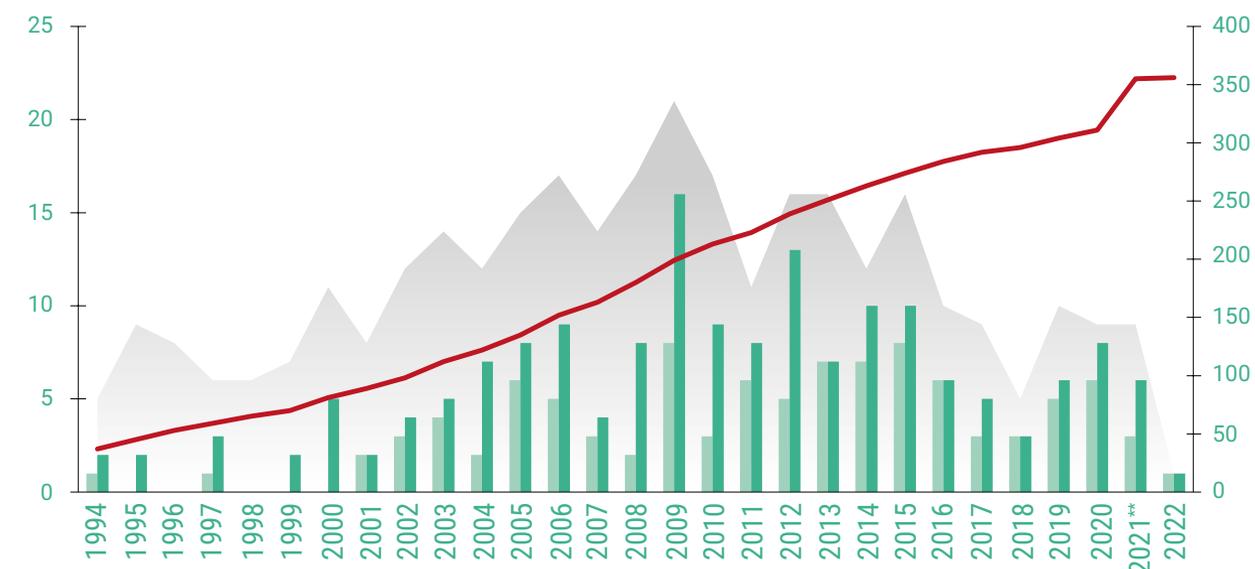
¹⁵ OMC, MC12 Outcome Document, 17 giugno 2022, WT/MIN(22)/24 WT/L/1135

¹⁶ Per approfondire si veda il sito OMC alla pagina: https://www.wto.org/english/news_e/archive_e/jsec_arc_e.htm

A livello bilaterale e regionale sono in vigore 356 accordi preferenziali, stipulati dai vari partner commerciali al fine di rimuovere restrizioni agli scambi e agli investimenti esteri. La Figura 1 mostra tuttavia con chiarezza la progressiva diminuzione del numero di nuovi accordi preferenziali: per quanto - in base alle informazioni dell'OMC - 35 intese siano attualmente in fase di negoziazione, nell'ultimo anno è entrato in vigore un solo trattato di libero scambio, tra India ed Emirati Arabi Uniti.

Figura 1. Accordi preferenziali commerciali e regolamentazioni su e-commerce e sostenibilità ambientale
Numero di accordi notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore*

■ Accordi con norme sulla sostenibilità ambientale (asse sn) ■ Totale accordi in vigore (asse sn)
■ Accordi con norme sull'e-commerce (asse sn) — Numero cumulato di accordi in vigore (asse ds)



* Aggiornamento a maggio 2023, incluse nuove accessioni e ampliamento della copertura.

** Esclusi gli accordi stipulati nel 2021 dal Regno Unito per sostituire i precedenti accordi Ue con paesi terzi (in totale 35).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Vi contribuisce la tendenza, emersa negli ultimi decenni, a negoziare accordi “profondi” (*deep integration*) contenenti clausole dettagliate su temi molto complessi (tra cui investimenti esteri, diritti di proprietà intellettuale, tutela dei diritti del lavoro, appalti pubblici, sussidi alle imprese, e-commerce, sostenibilità ambientale), che possono richiedere lunghe trattative prima di giungere alla firma del testo finale. Per fare un esempio, sul tema della sostenibilità ambientale si è passati da riferimenti generici sulla necessità di una maggiore cooperazione tra le parti a regolamentazioni molto più concrete, riguardanti la rimozione di barriere tariffarie e non tariffarie negli scambi di beni e servizi (per le energie rinnovabili, il riciclaggio, la bioagricoltura), in modo da ridurre i costi commerciali dei paesi firmatari. Con riguardo all'e-commerce, le norme inserite nei trattati riguardano argomenti quali l'accesso ai dati e la loro localizzazione (in proposito, si veda la Figura 1 che riporta, oltre al totale, il numero di accordi contenenti norme sui temi ambientali e sull'e-commerce).

I MEGA-ACCORDI REGIONALI

Inoltre, le maggiori economie mondiali sembrano orientarsi verso la realizzazione di “mega-accordi regionali” in grado di favorire, tra l'altro, le catene di fornitura, tema divenuto cruciale dopo le recenti crisi.

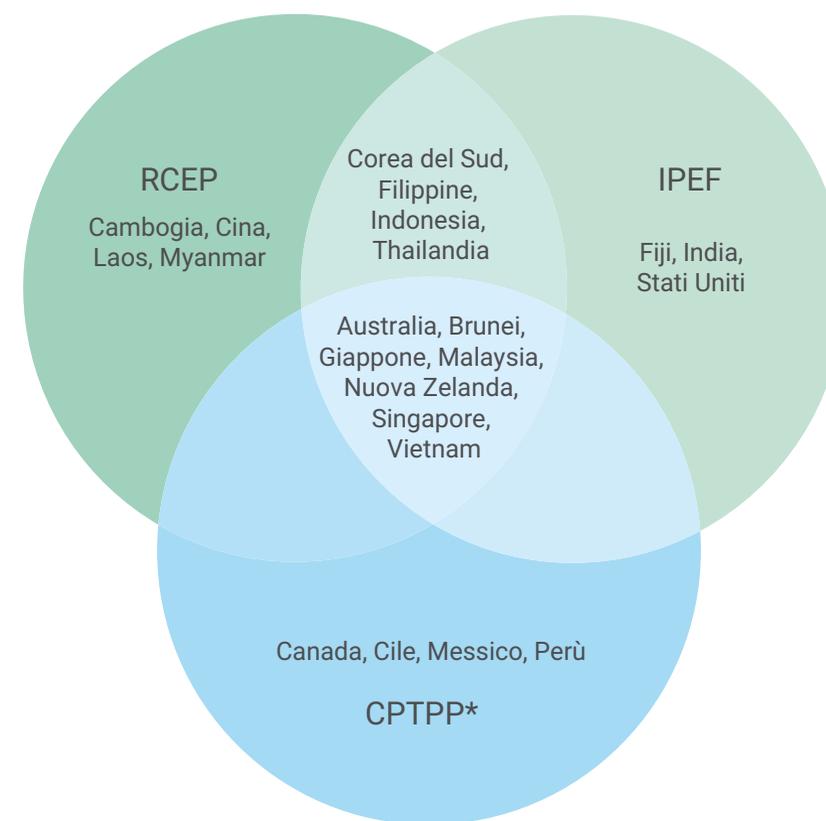
Di particolare rilevanza politica ed economica sono gli sviluppi in corso nell'area indo-asiatica. La conclusione nel 2018 del *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP)¹⁷ tra undici paesi asiatici, grazie alla spinta propulsiva del Giappone, ha recentemente indotto vari altri paesi a chiedere l'adesione, tra cui la Cina¹⁸. Alcuni dei paesi partecipanti sono allo stesso tempo membri della *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), l'area di libero scambio istituita nel 2020 che, con 15 paesi aderenti (tra cui la Cina, oltre ai paesi ASEAN, l'Associazione delle nazioni del sud-est asiatico), rappresenta oltre il 30 per cento del PIL mondiale.

¹⁷ Il trattato *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP) ha sostituito il precedente accordo TPP, dopo il ritiro dell'amministrazione statunitense nel 2016.

¹⁸ Negli ultimi due anni, oltre alla Cina, hanno presentato richiesta di adesione Costa Rica, Ecuador, Regno Unito e Taiwan e, inoltre, hanno segnalato interesse a parteciparvi la Corea del Sud, le Filippine e la Thailandia.

A parte l'introduzione di clausole più ambiziose per procedere con la liberalizzazione del commercio e degli investimenti, nell'ambito di questi estesi accordi regionali si osserva una crescente attenzione alle catene del valore e a facilitare gli approvvigionamenti di materie prime e componenti, in modo da migliorare la resilienza delle filiere produttive. Ad esempio, l'accordo RCEP fa riferimento a regole di origine “cumulative” tra i partecipanti, in modo da favorire gli scambi nelle reti produttive presenti nell'area.

Figura 2. Accordi regionali recenti nell'area indo-pacifico



* Paesi candidati al CPTPP: Cina, Costa Rica, Ecuador, Regno Unito, Taiwan.

Questi trattati si innestano su una fitta rete di accordi preferenziali bilaterali, promossi dai singoli paesi, fra cui quelli conclusi dalla Cina con Australia, Corea del Sud, Singapore, Nuova Zelanda e con l'ASEAN, che hanno contribuito a rafforzare l'integrazione economica dell'area e a sviluppare le catene del valore regionali.

La costituzione di queste grandi aree integrate e la competizione strategica con la Cina hanno indotto anche gli Stati Uniti ad approfondire le relazioni economiche con alleati chiave della regione. Nel maggio 2022, gli Stati Uniti hanno lanciato l'*Indo Pacific Economic Framework for Prosperity* (IPEF), un'iniziativa di integrazione economica nell'area indo-pacifico, attualmente al terzo round negoziale. I partecipanti a questa ulteriore iniziativa negoziale sono 14 (inclusa l'India, precedentemente ritiratasi dal RCEP per contrasti con la Cina) e rappresentano il 40 per cento del PIL mondiale. Va rilevato che nell'ambito di questo negoziato, uno dei quattro capitoli contiene misure per promuovere, sotto vari profili, la resilienza delle catene internazionali di fornitura (Pillar II - Supply Chains), volte anche a diversificare i fornitori e a ridurre la dipendenza dalla Cina, ad esempio nella lavorazione di minerali critici¹⁹. Attraverso questo *Framework*, gli Stati Uniti perseguono quindi il rafforzamento della loro presenza economica nell'area, dopo il ritiro nel 2016 dal TPP (Trans-Pacific Partnership), i miglioramenti nelle catene di fornitura e la diffusione di standard normativi su vari temi (ambiente, digitalizzazione, diritti del lavoro, lotta alla corruzione e all'evasione fiscale).

Un altro rilevante accordo su base regionale è l'*African Continental Free Trade Area* (AfCFTA), volto a istituire un'area di libero scambio estesa all'intero continente africano, in modo da ridurre i molti ostacoli commerciali, tariffari e non-tariffari. Entrato in vigore nel 2019 con la firma di 54 paesi (di cui 46 hanno depositato gli strumenti di ratifica), il trattato prevede un percorso di liberalizzazione molto ambizioso, con lunghi periodi di transizione (10-13 anni), ed è diretto in primo luogo ad incrementare gli scambi tra gli stessi stati africani, ancora molto limitati.

¹⁹ Sul contenuto dei negoziati IPEF si veda anche *Strengthening Regional Supply Chain Resiliency Through the Indo-Pacific Economic Framework (IPEF)*, Asia Society Policy Institute, maggio 2023: "...the objectives of the IPEF Supply Chain Pillar are to develop new rules and frameworks for the supply chain, including to establish criteria for critical sectors and goods, increase resilience and investment in critical sectors and goods, establish an information-sharing and crisis response mechanism, strengthen supply chain logistics, enhance the role of workers, and improve supply chain transparency".

Tuttavia, affinché i mega-accordi regionali aiutino a superare l'attuale impasse a livello multilaterale e rappresentino dei *building blocks* e non dei *stumbling stones* per il sistema di governance multilaterale, appare sempre più opportuno che le regole adottate in ambito regionale siano il più possibile armonizzate e possano essere estese almeno a livello plurilaterale, se non inserite in un nuovo accordo multilaterale.

L'UNIONE EUROPEA

Passando a considerare l'Unione Europea, negli ultimi anni sono stati conclusi importanti trattati commerciali bilaterali, caratterizzati da particolare ampiezza settoriale e profondità delle misure di liberalizzazione, quali quelli con la Corea del Sud (2015), il Canada (2017), il Giappone (2019) e il Mercosur (2019). Negoziati bilaterali sono in corso con vari partner commerciali della regione indo-pacifico (Australia, India, Indonesia, Malaysia, Nuova Zelanda) mentre nell'area dell'America centrale e meridionale procede la rivisitazione del trattato originario tra l'Ue e il Messico (concluso nel 1997). Un accordo con il Cile è in via di definizione, mentre non è ancora entrato in vigore il trattato Ue-Mercosur per questioni riguardanti il rispetto degli standard ambientali; le relazioni tra le due aree sono ancora disciplinate da un Accordo quadro di cooperazione del 1995.

A partire dal 2011, clausole sullo sviluppo sostenibile e la protezione ambientale sono parte integrante dei trattati commerciali dell'Ue, la quale tende a "esportare" le proprie regolamentazioni, pur con differenti gradi di adozione nei vari trattati. Rispetto ad altri accordi commerciali, le regolamentazioni dell'Unione sulla sostenibilità sono ambiziose²⁰ e comprendono clausole relative al cambiamento climatico, alle energie rinnovabili, all'inquinamento atmosferico, alla protezione della biodiversità, alla conservazione forestale (e altro). I testi dei negoziati implicano inoltre obblighi di ratificare o applicare gli accordi internazionali e possono prevedere l'adozione di meccanismi atti a garantire l'applicazione delle norme da parte dei paesi firmatari²¹.

²⁰ Si veda Velut et al. *Comparative Analysis of Trade and Sustainable Development Provisions in Free Trade Agreements*, London School of Economics and Political Science, febbraio 2022.

²¹ La Commissione promuove un ulteriore innalzamento degli standard relativi allo sviluppo sostenibile negli accordi commerciali, inclusa la protezione dei diritti sul lavoro, oltre alla sostenibilità ambientale; si veda in proposito la Comunicazione della Commissione Europea, *The power of trade partnerships: together for green and just economic growth*, 22 giugno 2022, COM(2022) 409 final.

Con riguardo alle relazioni commerciali tra l'Ue e gli Stati Uniti, negli ultimi mesi del 2021 sono state appianate varie controversie, in particolare quelle sui dazi agli scambi di alluminio e acciaio e sui sussidi all'industria aeronautica²².

Tuttavia, con l'approvazione nell'agosto 2022 dell'*Inflation Reduction Act* (IRA), strumento di politica industriale destinato a incentivare la transizione dell'economia americana verso la decarbonizzazione e le fonti di energia rinnovabili, sono emerse nuove preoccupazioni sul potenziale impatto distorsivo di queste misure, adottate a livello nazionale.

A seguito delle obiezioni europee (e di altri paesi) riguardanti gli effetti sulle catene di fornitura internazionali e sui produttori europei aventi sede negli Stati Uniti²³, una task force di rappresentanti dell'Ue e degli Stati Uniti²⁴ è stata incaricata di dirimere la questione. Una soluzione potrebbe essere ricercata nella stipula di uno specifico accordo commerciale bilaterale, avente per oggetto i minerali critici (*Critical Minerals Agreement*, CMA) indispensabili per produrre le batterie delle auto elettriche, analogo a quello firmato nel marzo 2023 tra Giappone e Stati Uniti²⁵.

²² Con riguardo ai dazi imposti alle forniture di acciaio e alluminio provenienti dall'Ue, introdotti nel marzo 2018, l'amministrazione statunitense ha convertito la misura precedente in un sistema di contingentamento dazi, applicabile alle importazioni che eccedano i volumi raggiunti nel 2018. Inoltre, è stata annunciata l'intenzione di concludere un accordo per regolamentare gli scambi di acciaio e alluminio ad alto tenore di carbonio e l'eccesso di capacità globale (Joint EU-US Statement on a Global Arrangement on Sustainable Steel and Aluminium, 31 ottobre 2021). Sempre nel 2021 è stata disposta la reciproca sospensione delle tariffe adottate in occasione della disputa sui sussidi conferiti a Airbus e Boeing e l'istituzione di un Consiglio per il commercio e la tecnologia UE-USA (TTC) quale strumento di consultazione per coordinare le risposte su questioni cruciali relative a tecnologia e scambi internazionali.

²³ Le misure adottate mediante l'*Inflation Reduction Act* (IRA), per il quale sono stati stanziati 370 miliardi di dollari, prevedono la concessione di incentivi fiscali per l'acquisto di veicoli elettrici, vincolati al rispetto di una serie di parametri riguardanti la produzione in loco e il contenuto di materiali critici delle batterie, provenienti dagli Stati Uniti o da paesi con cui esiste un accordo di libero scambio.

²⁴ EU-U.S. Task Force on the Inflation Reduction Act, si veda il Joint Statement by President Biden and President von der Leyen, 10 marzo 2023.

²⁵ L'*Agreement Between the Government of Japan and the Government of the United States of America on Strengthening Critical Minerals Supply Chains* è stato firmato il 28 marzo 2023 da Stati Uniti e Giappone; il trattato rappresenta un'estensione dell'Accordo di libero scambio tra Stati Uniti e Giappone, concluso nel 2019.

Tuttavia, nel caso dell'Ue potrebbe sorgere un problema di compatibilità con le regole OMC, dal momento che un accordo del tipo CMA avrebbe un ambito di liberalizzazione molto limitato²⁶ e ad oggi tra Unione Europea e Stati Uniti non esiste un accordo di libero scambio di ampia portata, data la mancata conclusione (nel 2016) del negoziato sul *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP).

Nel tenere conto dei nuovi fattori geopolitici e di sicurezza, l'Unione Europea si trova dunque davanti alla sfida di dover operare in più direzioni, in modo da evitare che una frammentazione tra blocchi contrapposti releghi l'Ue in una posizione subalterna nella nuova divisione internazionale del lavoro, quando invece occorre un suo rafforzamento per affrontare le nuove emergenze politiche, incluso il cambiamento climatico²⁷.

²⁶ Si veda per approfondire la nota del Congressional Research Service (CRS) Insight, *Critical Minerals: A U.S.-EU Free Trade Agreement?*, 14 aprile 2023, scaricabile da: <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN12145>

²⁷ Si veda il Rapporto al CNEL sulla politica economica estera dell'Italia *La globalizzazione fragile e l'autonomia strategica dell'Europa: le sfide per la politica economica estera dell'Italia*, CER-EURES 2022.

+ APPROFONDIMENTO

La crescente rilevanza delle misure non tariffarie ed il loro effetto ambiguo sul commercio internazionale

di Silvia Nenci (Università Roma Tre) e Lucia Tajoli (Politecnico Milano)

INTRODUZIONE

Negli ultimi decenni, parallelamente alla riduzione dei dazi globali, si è assistito ad un aumento del numero di misure non tariffarie (*non-tariff measures*, NTM). Le NTM sono misure diverse dalle politiche commerciali tradizionali (come, ad esempio, i dazi doganali) ma, al pari di esse, sono comunque in grado di incidere sul commercio internazionale, modificando le quantità scambiate, i prezzi o entrambi (UNCTAD, 2010). L'universo delle NTM presenta un'enorme diversità e complessità. Si va dalle misure che limitano la quantità di merci scambiate a quelle che influiscono sui prezzi, quali le misure antidumping, i sussidi, la fissazione amministrativa dei prezzi. Alcune NTM incidono sulle caratteristiche delle merci, come gli standard tecnici e i requisiti di etichettatura, mentre altre influenzano i processi, come le procedure doganali, le pratiche amministrative e le politiche degli appalti pubblici. In passato, le cosiddette NTM erano soprattutto restrizioni quantitative agli scambi tra paesi, come le quote all'importazione, le restrizioni volontarie alle esportazioni e le licenze. Il concetto di "misura non tariffaria" è cambiato nel tempo, e oggi gran parte delle NTM sono volte a raggiungere obiettivi normativi non commerciali, come la sicurezza dei prodotti, la protezione dell'ambiente, la sicurezza nazionale o la protezione della proprietà intellettuale (Cadot e Gourdon, 2016; Hoekman e Nicita, 2018).

Idealmente, l'uso di NTM potrebbe potenziare il commercio mondiale fornendo maggiori informazioni sulla qualità e sicurezza dei prodotti ai consumatori, rendendo così il mercato più trasparente possibile. Le misure sanitarie e fitosanitarie, ad esempio, possono contribuire a migliorare la qualità e anche l'accesso alle filiere della grande distribuzione per i prodotti importati; alcune barriere tecniche al commercio, come i requisiti di etichettatura, forniscono informazioni aggiuntive ai consumatori, aumentando la loro fiducia, e favoriscono il commercio. Tuttavia, un problema sorge quando gli standard imposti interferiscono con i flussi commerciali e le NTM possono ridurre significativamente gli scambi.

Le NTM sono ormai un fattore determinante del commercio internazionale, in particolare per quanto riguarda l'accesso ai mercati, e sono sempre più cruciali per le negoziazioni commerciali sia bilaterali tra paesi sia all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), influenzando lo spazio politico che consente ai paesi di perseguire i loro obiettivi di sviluppo. Dal momento che spesso gli obiettivi dichiarati delle NTM non sono i volumi di scambio in quanto tali, ma la salute di consumatori e lavoratori o la tutela ambientale, non è possibile semplicemente vietarne l'uso. L'aumento dell'importanza delle NTM richiede, dunque, una comprensione più approfondita dei loro effetti.

EVOLUZIONE, COMPOSIZIONE ED INCIDENZA SETTORIALE DELLE NTM ADOTTATE DAI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA

Il crescente ricorso alle NTM caratterizza la gran parte delle economie, inclusi i paesi dell'Unione Europea. La Figura 1 mostra l'evoluzione delle diverse tipologie di NTM adottate dai paesi Ue nei confronti dei paesi partner membri dell'OMC²⁸. All'inizio dello scorso decennio, le misure adottate dai paesi Ue erano piuttosto diversificate. Oltre alle barriere tecniche, vi erano le misure sanitarie e fitosanitarie, le salvaguardie speciali, le misure antidumping, le compensazioni e le restrizioni quantitative. Nel corso degli anni, le barriere tecniche hanno mantenuto la loro rilevanza mentre le altre NTM hanno registrato una generale riduzione, ad eccezione delle misure sanitarie e fitosanitarie che hanno mostrato una crescita significativa, come evidenziato dal numero rilevante di nuove notifiche all'OMC²⁹. Tale andamento è in linea con quello evidenziato a livello globale, che mostra un ricorso sempre più marcato a misure volte a raggiungere obiettivi normativi non commerciali.

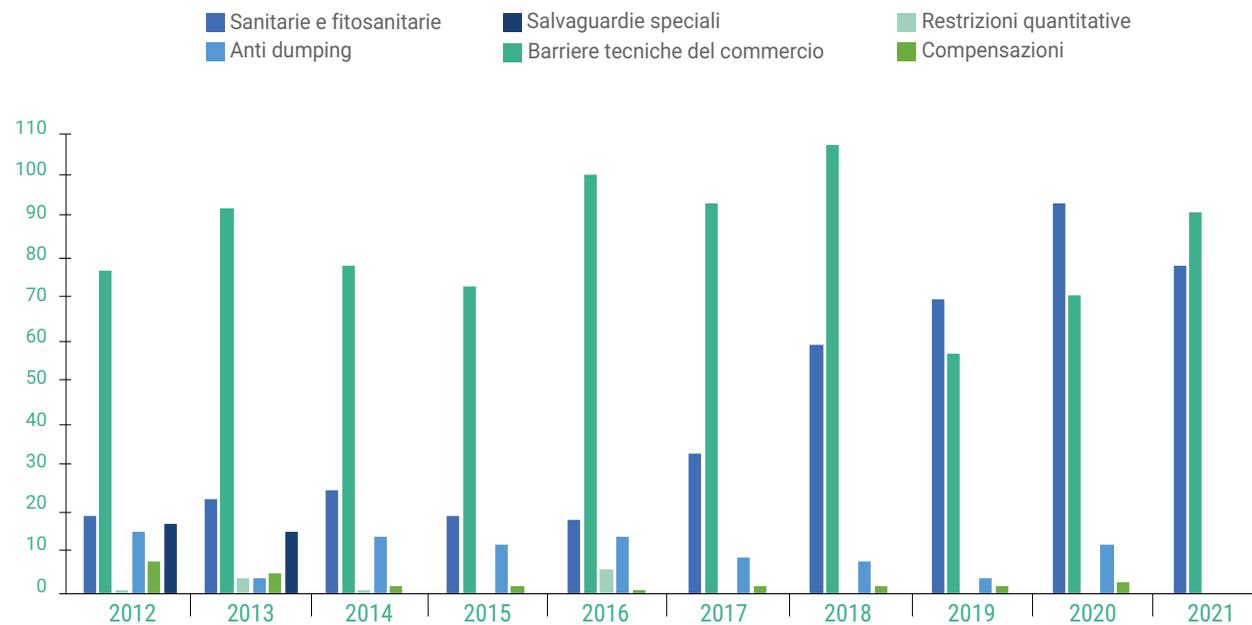
²⁸ I dati relativi alle NTM utilizzati e commentati in questo contributo sono tratti dal dataset WTO I-TIP Goods. Il dataset fornisce informazioni sulle NTM applicate dai membri dell'OMC al commercio di merci e notificate alla stessa Organizzazione.

²⁹ Le misure sanitarie e fitosanitarie includono tutte le normative e le procedure riguardanti i criteri relativi al prodotto, ai processi e ai metodi di produzione; le procedure di test, ispezione, certificazione e approvazione; i trattamenti di quarantena; le disposizioni relative alle procedure statistiche e ai metodi di valutazione del rischio; e i requisiti di confezionamento e etichettatura direttamente correlati alla sicurezza alimentare. Anche le barriere tecniche al commercio definiscono i regolamenti tecnici obbligatori sui prodotti, così come sulle procedure di valutazione della conformità, test e certificazione, ma mentre le prime si focalizzano sulla salute e sulla sicurezza degli animali, delle piante e degli esseri umani, le seconde si occupano di un insieme molto più ampio di beni che include tutti i prodotti industriali, le misure per proteggere l'ambiente, salvaguardare i consumatori e tutelare il benessere degli animali (Hoekman e Nicita, 2018).

A livello settoriale (Figura 1), i prodotti attualmente più interessati dalle NTM adottate dai paesi Ue risultano: animali vivi e prodotti di origine animale; prodotti alimentari, bevande, alcolici e tabacco; prodotti vegetali. Si tratta di produzioni importanti per molti paesi UE, tra i quali l'Italia. Su questi prodotti incidono soprattutto le misure sanitarie e fitosanitarie, le barriere tecniche e le misure speciali di salvaguardia (dati WTO I-TIP). Significativa la presenza di NTM anche sui prodotti dell'industria chimica - principalmente barriere tecniche ma anche misure anti dumping - e, sebbene meno marcata, sui prodotti del settore macchinari ed apparecchiature elettriche, anche questi interessati soprattutto da barriere tecniche. Meno diffusa appare l'adozione di NTM negli altri settori del manifatturiero.

Riguardo ai partner interessati dalle NTM applicate dai paesi Ue, la quasi totalità delle misure (92%) è stata adottata a livello multilaterale (nei confronti di tutti i partner OMC). La parte restante riguarda misure applicate nei confronti di partner bilaterali. Di queste, sono le misure anti dumping le più numerose (144 su 219, dati WTO I-TIP).

Figura 1. Numero e tipologia di misure non tariffarie adottate dai paesi dell'Unione Europea



Nota: NTM introdotte e in vigore. Le misure anti dumping e compensative sono aggiornate fino al 2020.
Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

Relativamente alle NTM specificamente adottate dall'Italia, risultano 38 le misure totali notificate all'OMC al 31 dicembre 2022. Di queste, 35 sono barriere tecniche al commercio e 3 sono misure sanitarie e fitosanitarie. La Figura 2 mostra l'applicazione di queste misure a livello di prodotto³⁰. Le misure sanitarie e fitosanitarie interessano i beni quali animali vivi e prodotti di origine animale e prodotti alimentari. Relativamente alle barriere tecniche, per quelle identificabili con codice HS³¹ si evidenzia una maggiore eterogeneità. Sebbene il numero delle NTM sia contenuto, è il settore dei macchinari ed apparecchiature elettriche - industria di punta dell'economia italiana - ad essere quello più interessato.

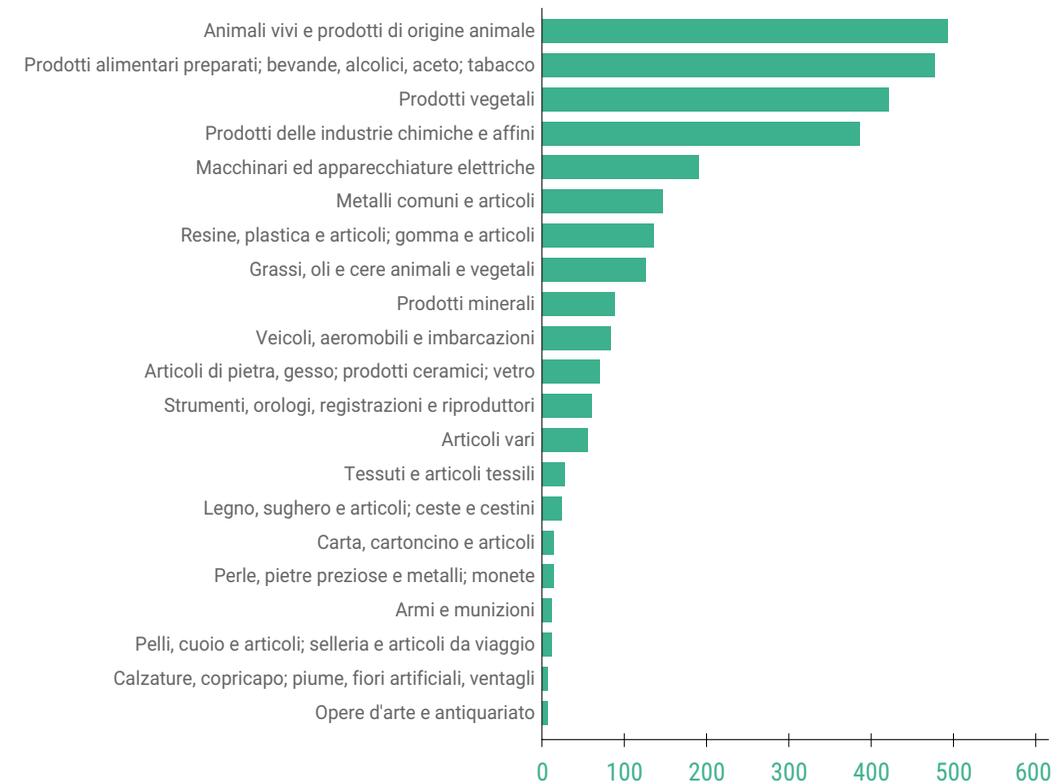


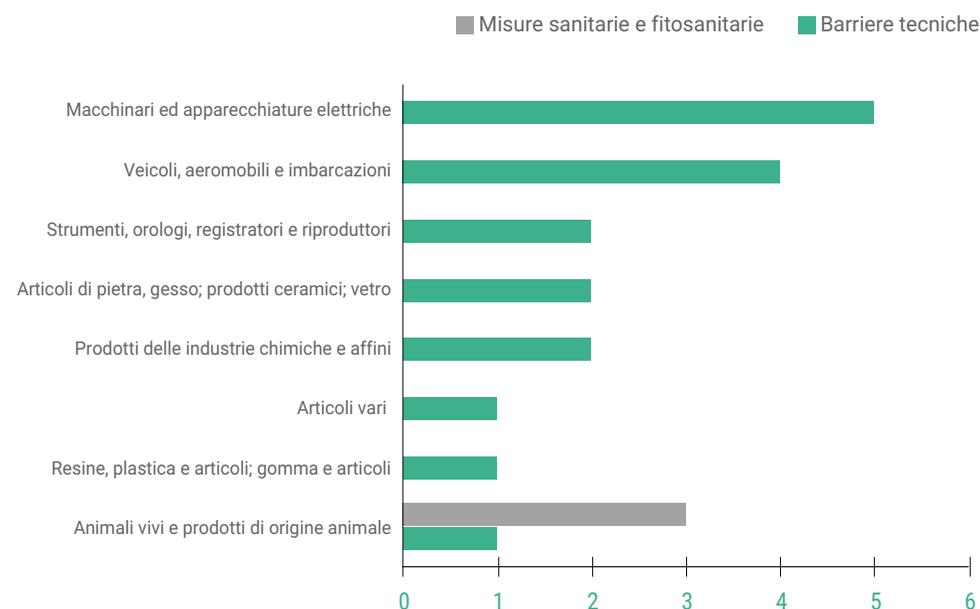
Figura 2. Misure non tariffarie adottate dai paesi Ue per prodotto (al 31/12/2022)

Nota: Numero NTM introdotte e in vigore sui prodotti classificati secondo il sistema armonizzato (HS).
Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

³⁰ Una stessa NTM può essere applicata a più prodotti all'interno dello stesso capitolo HS.

³¹ Molte barriere tecniche sono notificate senza indicazione del codice HS relativo al prodotto interessato.

Figura 3.
Misure non
tariffarie adottate
dall'Italia per
prodotto
(al 31/12/2022)



Nota: Numero NTM introdotte e in vigore sui prodotti HS.

Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

L'IMPATTO DELLE NTM SUGLI SCAMBI TRA PAESI

Tutte le NTM, intenzionalmente o involontariamente, hanno effetti diretti o indiretti sui costi commerciali, modificando il volume, la direzione o la composizione degli scambi internazionali (De Melo e Nicita, 2018). Quando una NTM viene imposta su un determinato prodotto, l'esportatore di quel prodotto deve conformarsi al regolamento in vigore per entrare nel mercato. Ciò può imporre all'esportatore un costo aggiuntivo per adeguare le sue procedure produttive e rispettare la normativa, o anche semplicemente per dimostrare (per esempio con le opportune certificazioni) che il bene è prodotto ed esportato in conformità con il regolamento e gli standard pertinenti. In questo caso, l'imposizione della NTM può avere un effetto equivalente a quello di una tariffa sul costo di entrata in un particolare mercato, riducendo i flussi di scambio. In particolare, se le regolamentazioni e le normative sono utilizzate in modo discriminatorio tra paesi e quando non c'è armonizzazione o riconoscimento reciproco tra i paesi, le imprese per esportare in più paesi devono soddisfare diversi requisiti, che si traducono in costi elevati da sostenere. I paesi più colpiti da tali misure sono spesso quelli meno sviluppati. Vulnerabili le piccole e medie imprese, in quanto potrebbero non disporre delle strutture e delle capacità adeguate a rispettare gli standard fissati.

Quando però l'esportatore è produttivo ed efficiente, sia i costi di conformità sia il costo dell'eventuale cambiamento di tecnologia produttiva e delle procedure burocratiche diventano più sostenibili (Fontagné et al., 2015) e aumenta la fiducia dei consumatori nei confronti dei beni importati, portando a un aumento del volume delle esportazioni di prodotti di alta qualità. Studi empirici confermano che grazie a questa conformità alla regolamentazione, la qualità complessiva delle merci importate migliora dopo l'imposizione di alcune normative (Ghodsì e Stehrer, 2022). Dunque, alcune NTM possono avere un impatto positivo, pur aumentando i costi di accesso ad un mercato. Soprattutto in presenza di imperfezioni del mercato, le NTM potrebbero svolgere un ruolo importante riducendo le esternalità negative.

La letteratura economica discute da tempo circa gli effetti prodotti dalle NTM sugli scambi tra paesi, cercando di stimare l'entità e il segno di questi effetti (Disdier et al., 2008). I numerosi studi empirici sul tema pubblicati negli ultimi dieci anni non arrivano ad un risultato conclusivo unico sugli effetti delle NTM. Beghin et al. (2015) esaminano diverse tipologie di NTM e mostrano effetti diversificati proprio per via della complessità di questi interventi, concludendo che è quindi anche difficile ottenere delle chiare prescrizioni normative su questo tema. Bratt (2017) mostra che gli effetti variano a seconda del paese esportatore e importatore e del prodotto, proprio perché sono le specifiche caratteristiche dell'accoppiata produttore-mercato di sbocco che possono creare elevati costi aggiuntivi e fungere da barriera, piuttosto che favorire lo scambio eliminando alcune esternalità negative. Anche a livello di specifici settori, l'effetto appare ambiguo: in un recente studio che confronta le stime ottenute per l'impatto delle NTM negli scambi agricoli, Santeramo e Lamonaca (2019) mostrano che gli effetti non sono univoci e variano di entità e di segno a seconda del tipo di misura e degli specifici prodotti.

L'ambiguità degli effetti delle NTM si ripresenta in modo particolarmente evidente nell'ambito degli scambi che avvengono all'interno delle catene globali del valore (CGV). Il buon funzionamento delle CGV richiede l'allineamento degli standard tecnici al fine di produrre beni finali in modo efficiente. Pertanto, le NTM possono generare barriere particolarmente elevate in un contesto di CGV (Korwatanasakul e Baek, 2021). D'altra parte, la presenza di standard esigenti in un determinato mercato può favorire l'allineamento negli standard di produzione dei fornitori anche all'estero.

Vista la crescente rilevanza di queste misure, molti accordi commerciali recenti per facilitare il reciproco accesso ai mercati dei paesi firmatari si concentrano su una vasta gamma di NTM, complicando notevolmente i negoziati; spesso se l'accordo non viene raggiunto è per la mancanza di convergenza in materia di NTM. Nonostante il loro ruolo di primo piano negli accordi commerciali, non è però chiaro se gli accordi commerciali preferenziali debbano effettivamente ridurre le NTM.

Paesi o blocchi commerciali come l'Ue spesso subordinano le concessioni tariffarie negli accordi preferenziali al fatto che i partner commerciali aggiornino le loro normative per eliminare i vantaggi ritenuti "sleali" derivanti da standard non elevati. In un recente lavoro, Felbermayr e Teti (2023), mentre confermano il ruolo sempre fortemente inibitore delle tariffe, esaminano l'impatto delle disposizioni non tariffarie negli accordi commerciali preferenziali. I risultati dell'analisi non permettono di confermare in modo inequivoco l'effetto di creazione di nuovi scambi a seguito dell'introduzione di queste misure, anche se concordate, perché il maggior numero di disposizioni e regolamenti può essere dannoso per il commercio.

POLITICHE NEI CONFRONTI DELLE NTM

La tipologia e l'entità delle NTM riferite al caso dei paesi Ue, inclusa l'Italia, sembra evidenziare un ricorso abituale, come avviene in altri paesi, alle misure sanitarie e fitosanitarie e alle misure tecniche per il conseguimento di obiettivi di politica pubblica, come la protezione della salute umana, animale e vegetale, così come la protezione dell'ambiente. L'impiego di queste misure è di particolare rilievo per gli esportatori italiani, dato che a livello globale ricadono in buona parte su settori centrali per l'Italia, come l'agro-alimentare e i macchinari, e hanno degli effetti sul posizionamento qualitativo dei prodotti sui mercati. Inoltre, si tratta di misure che hanno un impatto particolarmente rilevante per gli esportatori di piccole dimensioni, con un effetto di selezione.

Avendo spesso la finalità di migliorare il funzionamento dei mercati rispetto ad una situazione di completo laissez-faire, la loro completa eliminazione potrebbe non essere la soluzione ottimale. Pertanto, piuttosto che eliminarle, i responsabili delle politiche potrebbero cercare di ridurre i costi ad esse associati, quali i costi informativi, i costi di verifica della conformità ed i costi di specificazione, attraverso un maggiore livello di trasparenza e notifica, attraverso accordi di riconoscimento reciproco e cooperazione, e attraverso l'armonizzazione internazionale delle NTM.

BIBLIOGRAFIA

Beghin J.C., Maertens M., Swinnen J. (2015), *Nontariff Measures and Standards in Trade and Global Value Chains*, *Annual Review of Resource Economics* 2015 7:1, 425-450

Bratt M., *Estimating the bilateral impact of nontariff measures on trade*. *Rev Int Econ.* 2017; 25: 1105 - 1129. <https://doi.org/10.1111/roie.12297>

Cadot O., Gourdon J. (2016), *Non-tariff measures, preferential trade agreements, and prices: new evidence*. *Review of World Economics*, 152(2), 227-249

De Melo J., Nicita A. (Eds.) (2018), *Non-tariff measures: economic assessment and policy options for development*. United Nations Conference on Trade and Development

Fontagné L., Orefice G., Piermartini R., Rocha N. (2015), *Product Standards and Margins of Trade: Firm-Level Evidence*, *Journal of International Economics*, 97(1): 29-44

Ghodsi M., Stehrer R. (2022), *Non-Tariff Measures and the Quality of Imported Products*. *World Trade Review*, 21(1), 71-92. doi:10.1017/S1474745621000392

Hoekman B., Nicita A. (2018), *Non-tariff measures and trade facilitation: WTO disciplines and policy space for development*. In De Melo J., Nicita A. (Eds.) (2018), *Non-tariff measures: economic assessment and policy options for development*, United Nations Conference on Trade and Development

Korwatanasakul U., Baek Y. (2021), *The Effect of Non-Tariff Measures on Global Value Chain Participation*, *Global Economic Review*, 50:3, 193-212, DOI: 10.1080/1226508X.2020.1862694

Santeramo F.G., Lamonaca E. (2019), *The Effects of Non-tariff Measures on Agri-food Trade: A Review and Meta-analysis of Empirical Evidence*, *J Agric Econ*, 70: 595-617. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12316>

UNCTAD (2010), *Non-tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*, United Nations publication, New York and Geneva, p. 99



2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE



2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

2.1 LA PERFORMANCE DELL'ITALIA NEL 2022³²

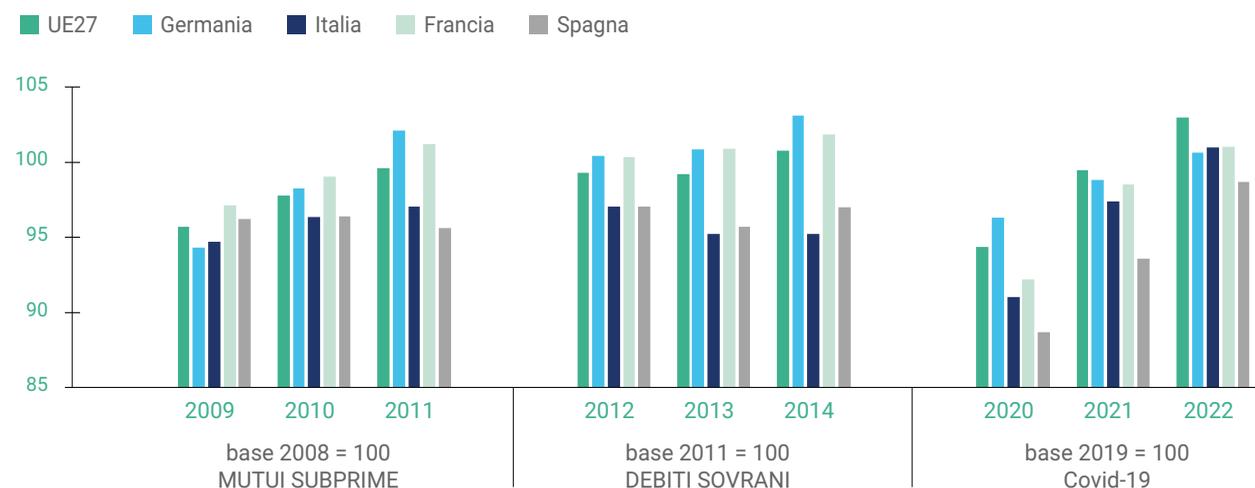
L'andamento congiunturale - Il PIL dell'Italia è cresciuto del 7 per cento nel 2021 e di un ulteriore 3,7 per cento nel 2022; dopo soli due anni, quindi, sono stati pienamente recuperati i livelli precedenti la crisi del 2020. L'intensità e la velocità del recupero sono elementi estremamente positivi sia in confronto ai principali partner europei sia, soprattutto, rispetto alle crisi precedenti.

La Figura 2.1 rappresenta il PIL dell'Ue e di alcune tra le sue più grandi economie durante le tre crisi economiche che hanno caratterizzato l'economia mondiale dall'inizio del secolo. Come noto, non in tutti i paesi le perdite subite in termini di PIL tra il 2008 e il 2009 (c.d. mutui subprime) erano state completamente recuperate quando è intervenuta la seconda crisi, la cosiddetta crisi dei debiti sovrani. Quella del 2011 è stata una crisi relativa soprattutto all'indebitamento dei paesi dell'Area euro e, in ultima istanza,

³² Redatto da Roberto Monducci (Affiliate - Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa), Alessia Proietti e Stefania Spingola (ICE-Agenzia).

Figura 2.1. L'uscita della Ue e delle sue principali economie dalle tre crisi

PIL a valori concatenati, indici a base 100



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

può essere vista anche come effetto prolungato della precedente crisi finanziaria. A differenza della prima, però, questa nuova crisi ha dispiegato i suoi effetti sulle singole economie in misura più eterogenea, soprattutto con riferimento alla sostenibilità del debito pubblico, e prolungata. Colpisce di nuovo tutti i paesi, invece, la crisi più recente, quella del 2019-2020: con la parziale rilevante eccezione della Germania, che nel 2009 aveva avuto una riduzione del PIL più profonda di quella del 2020, tutte le principali economie Ue hanno fatto registrare nel 2020 una flessione che per intensità e rapidità non ha precedenti nella storia recente.

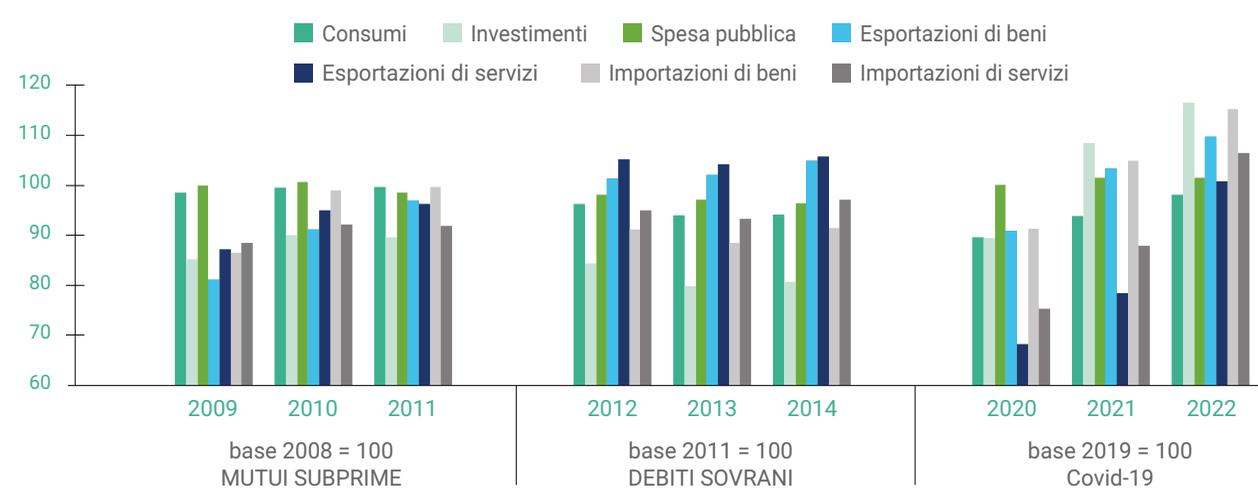
Il recupero del PIL dell'Italia, e in particolare delle esportazioni e importazioni di beni, è stato molto rapido e già nel 2021 entrambe queste variabili avevano superato il livello del 2019 in termini reali; è stato necessario un anno in più e il venir meno delle limitazioni alla mobilità

delle persone per assistere al pieno recupero anche delle esportazioni e delle importazioni di servizi.

Non sono, tuttavia, le esportazioni che hanno manifestato un comportamento "anomalo" rispetto agli anni precedenti: quando profondamente colpite, come nella crisi del 2009, le esportazioni hanno saputo prontamente reagire; nella crisi del 2011 le vendite all'estero sono state l'unica tra le voci a non ridursi, continuando ad apportare un contributo positivo alla crescita dell'economia italiana; infine, nell'immediato post-Covid, il rimbalzo delle esportazioni italiane, soprattutto di beni, è stato tanto rapido e tanto ampio da compensare la caduta già nel 2021. Nella crisi più recente, alla dinamica così sostenuta delle esportazioni si è aggiunta anche quella di altre voci, soprattutto gli investimenti. Anche per le importazioni la crescita è stata rapida e sostenuta; nella valutazione a prezzi costanti tra il 2021 e il

Figura 2.2. L'uscita dell'Italia dalle tre crisi: velocità e intensità del recupero

Componenti del PIL a valori concatenati, indici a base 100



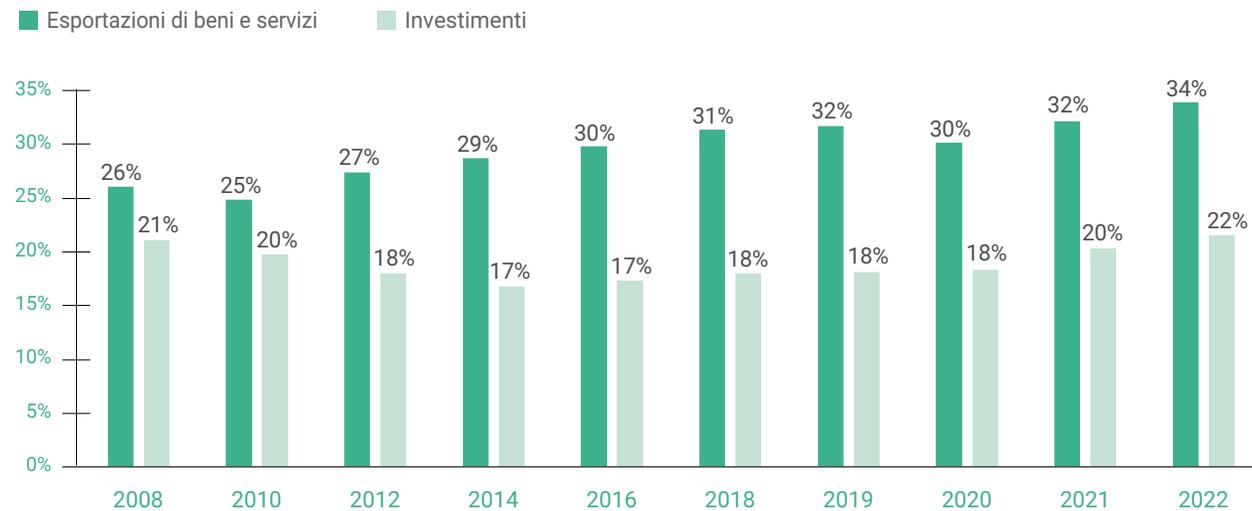
Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

2022 gli acquisti dall'estero di beni sono cresciuti del 9,8 per cento e del 21,1 per cento per quanto riguarda i servizi. La ripresa delle attività economiche ha determinato strozzature nell'offerta di alcuni input produttivi, con una conseguente spinta al rialzo dei prezzi; l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia ha impresso un'ulteriore accelerazione, soprattutto nelle quotazioni dei beni energetici che hanno subito straordinari rialzi. Nella valutazione a prezzi correnti, infatti, le importazioni italiane di beni sono cresciute del 36,4 per cento, raggiungendo i 655 miliardi di euro, a fronte di un incremento del 20 per cento delle esportazioni che hanno raggiunto quota 625 miliardi³³. Per la prima volta dal 2011 il saldo commerciale è divenuto pertanto negativo e il tradizionale surplus al netto degli scambi di energia (pari a circa 80,6 miliardi

di euro) non è stato sufficiente a coprire la bolletta energetica del paese. Il deterioramento del saldo commerciale ha riguardato anche le altre principali economie europee: quello della Germania, pur restando positivo, si è ridotto di circa 100 miliardi di euro (da 181 a 82 miliardi), il disavanzo di Francia e Spagna si è ulteriormente inasprito, passando rispettivamente da -110 a -191 miliardi e da -34 a -71 miliardi.

Il tutto si è verificato in un contesto di un tendenziale incremento sostenuto delle esportazioni. Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 l'export di beni in volume dell'Italia (+9,6% rispetto al 2019) è cresciuto in misura superiore a quello della Ue (+9,1%), della Uem (+8,4%) e dei principali competitor europei (Germania +2,9%, Paesi Bassi +8,7% e Francia -4,9%). Per il secondo anno con-

Figura 2.3. Investimenti ed esportazioni di beni e servizi in rapporto al PIL
Pesi percentuali sul PIL a prezzi correnti



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

³³ Istat, Commercio estero - dati doganali.

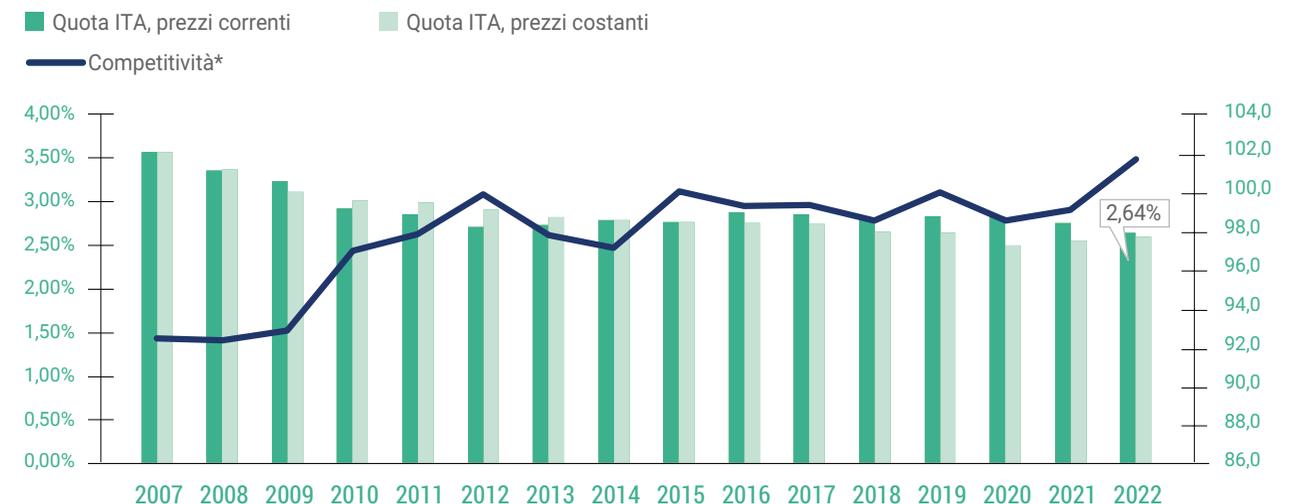
secutivo, infine, l'incremento dei volumi di beni esportati dall'Italia è stato superiore a quello del commercio mondiale nel suo insieme e la quota sulle esportazioni mondiali nel 2022 è ulteriormente aumentata, portandosi al 2,6 per cento.

Le analisi contenute negli approfondimenti presentati nel Rapporto consentono di delineare un quadro coerente e fortemente esplicativo delle determinanti della performance del nostro sistema esportatore, a livello macroeconomico, settoriale e d'impresa. A livello macroeconomico, emergono tre possibili determinanti della favorevole performance dell'Italia rispetto alle altre tre economie.

Il primo fattore è il netto miglioramento nel 2022, rispetto all'anno precedente, della competitività di prezzo

dell'Italia, calcolata sulla base dei tassi di cambio effettivi reali diffusi dalla Banca d'Italia, deflazionati dall'indice dei prezzi alla produzione e ponderati con i flussi commerciali manifatturieri (Figura 2.4). Il guadagno è stato comparabile in Germania, inferiore in Francia, mentre la Spagna ha registrato una perdita di competitività. Inoltre, la competitività ponderata per le esportazioni è migliorata sia nei mercati interni all'area dell'euro sia in quelli esterni, suggerendo che il recente shock energetico non abbia deteriorato la competitività italiana neanche rispetto ai paesi, quali quelli extra-europei, che sono stati meno colpiti dall'aumento dei prezzi dell'energia. Al recupero di competitività dell'Italia ha contribuito anche la contenuta dinamica del costo nominale del lavoro dipendente.

Figura 2.4. Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci



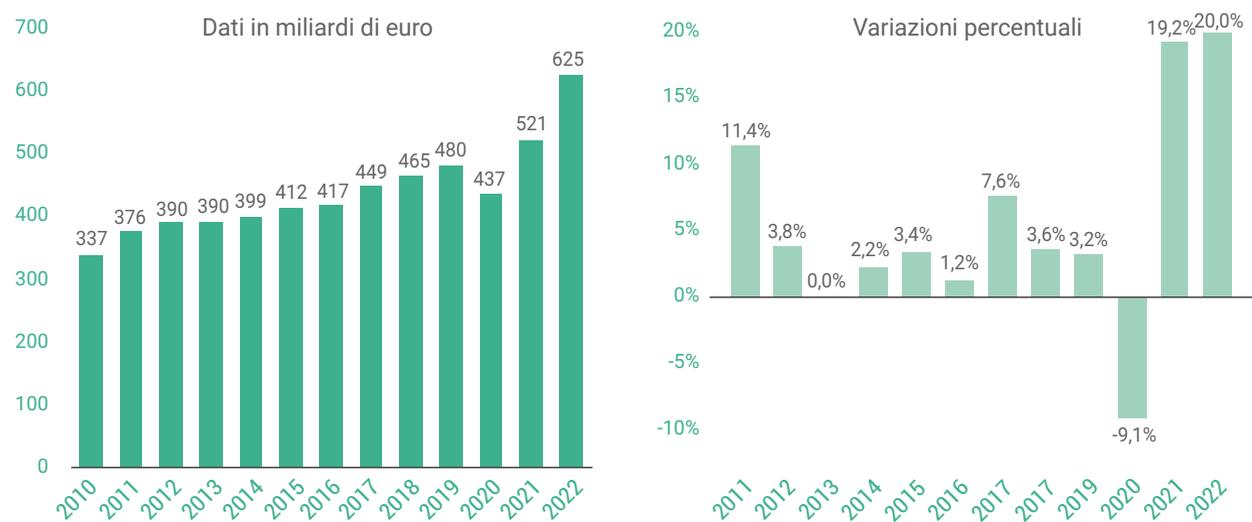
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e OMC

*Reciproco dell'indicatore di competitività basato sui prezzi alla produzione del manifatti, 2015=100

Una seconda possibile determinante è il diverso peso e la diversa dinamica delle esportazioni dei settori manifatturieri a più elevata intensità energetica. Il peso dei settori energivori sulle esportazioni manifatturiere era inferiore in Italia e in Germania (18 e 17%, rispettivamente) nel confronto con Francia e Spagna (21 e 23%, rispettivamente). Il freno esercitato dai settori energivori è stato tuttavia più contenuto in Italia che in Francia e, soprattutto, in Germania.

Infine, la quota di aziende italiane che indicava la carenza di materiali e attrezzature come ostacolo alla produzione è aumentata in media al 18 per cento nel 2022 (da 10 dell'anno precedente), rimanendo tuttavia significativamente al di sotto delle quote riportate per le altre principali economie dell'area dell'euro³⁴.

Figura 2.5. Esportazioni di beni



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

³⁴ Si veda l'Approfondimento di Giglioli e Giordano su alcune possibili determinanti della favorevole dinamica delle esportazioni italiane di beni nel 2022.

Settori - Nella valutazione a prezzi correnti, la quota di mercato dell'Italia si è ridotta di circa un decimo di punto per il totale delle merci, incluse quindi le materie prime, e si è mantenuta sullo stesso livello del 2021 limitatamente al settore manifatturiero (cfr. Tavola 19 in appendice). Guardando all'andamento nei singoli settori, osserviamo infatti modeste riduzioni (negli alimentari, nei beni di consumo della moda, nella meccanica) e contemporanei guadagni di quote (nella farmaceutica, nei mobili, nei prodotti intermedi tra i quali, ad esempio, i tessili) tanto nei confronti dell'insieme dei concorrenti, quanto limitatamente a quelli dell'area dell'euro.

Anche l'analisi *shift share* (cfr. Tavola 21 in appendice) conferma, in particolare con riferimento alle esportazioni dell'area dell'euro, che la discesa della quota aggre-

gata è stata generata soprattutto da un effetto merceologico negativo, essendo sensibilmente cresciuto il peso relativo di settori in cui l'Italia è meno specializzata (dalle materie prime energetiche ai prodotti petroliferi raffinati, il cui peso sul totale del commercio mondiale è cresciuto di un solo anno rispettivamente di 3,1 e 1,1 punti percentuali) ed essendosi contemporaneamente ridotto quello di settori in cui l'Italia ha quote di mercato più elevate (dalla meccanica alla farmaceutica, dalla metallurgia ai prodotti del Made in Italy tradizionale). La dinamica dei prezzi, soprattutto quelli energetici, è stata la principale determinante di questa rapida ricomposizione settoriale del commercio mondiale che pertanto non sembra riflettere un cambiamento strutturale della domanda mondiale di beni. È ragionevole ipotizzare che il rientro delle quotazioni internazionali delle materie prime, cui aggiungere l'adozione da parte della maggior parte dei paesi di nuove politiche energetiche, riporterà il peso relativo di questi beni sui livelli precedenti la crisi sanitaria e il conflitto russo-ucraino.

Mercati - Le dinamiche dei prezzi e la struttura merceologica degli scambi hanno influenzato i flussi e i loro andamenti in valore e in volume, ma anche la loro composizione geografica (Tavola 13 in appendice), determinando, per effetto soprattutto del rincaro dei prodotti energetici, il forte incremento del valore delle importazioni dai paesi extra Ue (+59,7%), rispetto a quelle provenienti dall'Ue (+22,7%). La crescita nominale dell'export è risultata invece più omogenea tra le due aree (+23,1% l'export diretto ai paesi extra Ue e +19,8% l'export verso l'Ue). Tra i principali partner Ue, dinamiche superiori alla media dell'area si registrano per le vendite in Belgio (+26,8%), Spagna, Paesi Bassi e Austria, mentre per

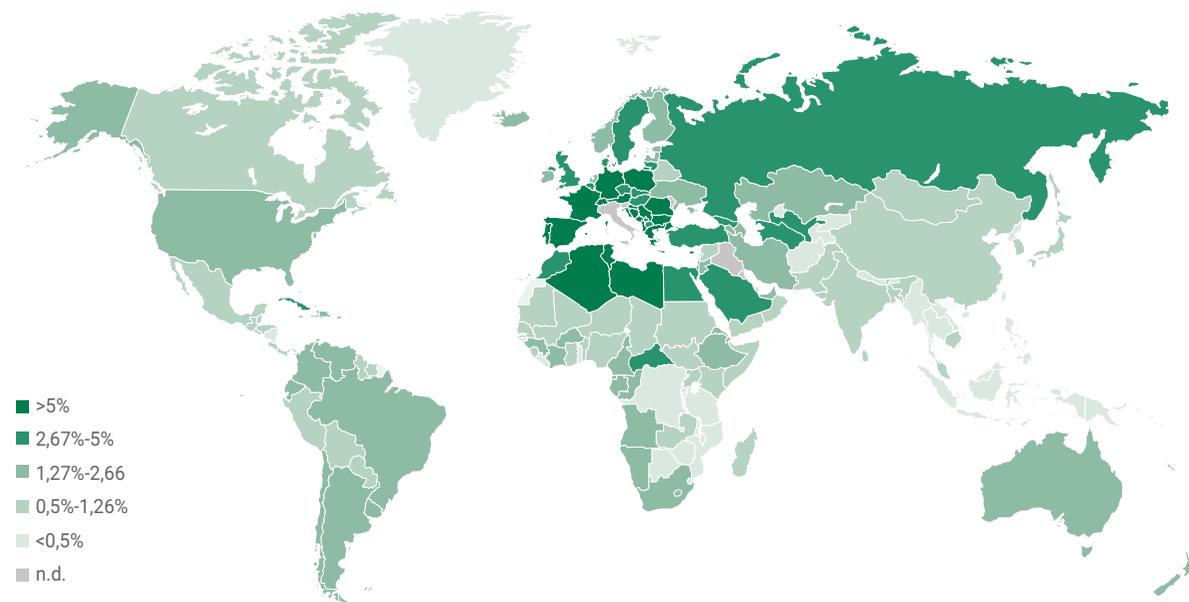
quelle verso Germania (che ha risentito in misura accentuata dei problemi di approvvigionamento) e Spagna si osservano incrementi più contenuti, anche se significativi (+15% e 17,2%). Si tratta in tutti i casi di tassi di crescita meno sostenuti rispetto a quelli osservati nel 2021, con l'unica eccezione del Belgio. Tra i mercati extra Ue si evidenzia il forte incremento delle esportazioni verso gli Stati Uniti (+32%), con un tasso di crescita sostanzialmente raddoppiato rispetto a quello del 2021, grazie anche al deprezzamento dell'euro verso il dollaro. Tra gli altri principali partner esterni alla Ue, con incrementi superiori alla media si segnalano inoltre la Turchia (+40,9%) e l'area del Medio Oriente (+28,9%). In netto rallentamento invece la dinamica dei flussi verso la Cina (+5%, contro il 21,8% del 2021), verosimilmente anche per l'effetto delle restrizioni sanitarie in vigore in tale paese fino allo scorso anno. L'export verso la Russia registra una flessione del 23,7 per cento, dovuta alle sanzioni per l'aggressione all'Ucraina. Sul fronte dell'import risulta decisamente sostenuta la dinamica degli acquisti dalle aree fornitrici di prodotti energetici, supportata dall'incremento delle quotazioni, con punte del +87,3 per cento per le importazioni in valore dal Medio Oriente (in primis da Azerbaijan e Qatar) e del 96 per cento dall'Africa settentrionale (in particolare dall'Algeria). Da segnalare anche il consistente incremento delle importazioni in valore dalla Russia (+45,7%), spinto dal forte rincaro del prezzo del gas, che sottende però una decisa contrazione degli acquisti in volume (-35,7%). Alla forte crescita dei valori importati dalla Cina (+49%) e dagli Stati Uniti (+57,6%), corrispondono invece variazioni positive, se pure decisamente più contenute, nei volumi (19% e 15,8% rispettivamente) (cfr. Tavola 2.1.16 dell'Annuario ICE-Istat).

In termini di posizionamento competitivo, le dinamiche descritte si sono tradotte in un lieve ridimensionamento della presenza italiana in gran parte dei principali mercati di sbocco dell'export, anche se di intensità differenziata (cfr. Tavola 14 in appendice). Si evidenzia in particolare la flessione della quota di mercato nell'Ue (scesa al 4,6 dal 4,9%) con cali piuttosto consistenti in Francia e Germania (dall'8,5 al 7,9% e dal 5,5 al 5 rispettivamente), più contenuti in altri mercati; in leggero incremento invece la quota nel mercato austriaco. Tra i principali partner europei extra Ue la flessione è stata più decisa in Svizzera, dove la quota è scesa all'8,7 dal 10,1 per cento, e ha riguardato anche il Regno Unito, mentre in Turchia si è registrato un lieve miglioramento della posizione competitiva (dal 4,5% al 4,7%). Tra le altre principali aree di destinazione

ne dell'export solo in America settentrionale si consolida la presenza italiana, grazie al lieve incremento della quota negli Stati Uniti, salita di un decimo di punto al 2,1 per cento; stabile il posizionamento in America centro-meridionale, se pure con andamenti differenziati tra i vari mercati. In lieve ridimensionamento la quota detenuta nell'area medio-orientale e in Asia centrale e orientale, dove il calo, se pure di lieve entità, ha interessato tutti i principali mercati - l'India, la Cina e il Giappone - incidendo su una presenza già molto contenuta.

Per una visione d'insieme del posizionamento competitivo delle esportazioni italiane nei vari mercati si rinvia alla mappa nella Figura 2.6, che evidenzia con colori di diversa intensità cinque gruppi di paesi identificati in base alle dimensioni della quota di mercato dell'Italia.

Figura 2.6. Quote di mercato delle esportazioni italiane per paese nel 2022



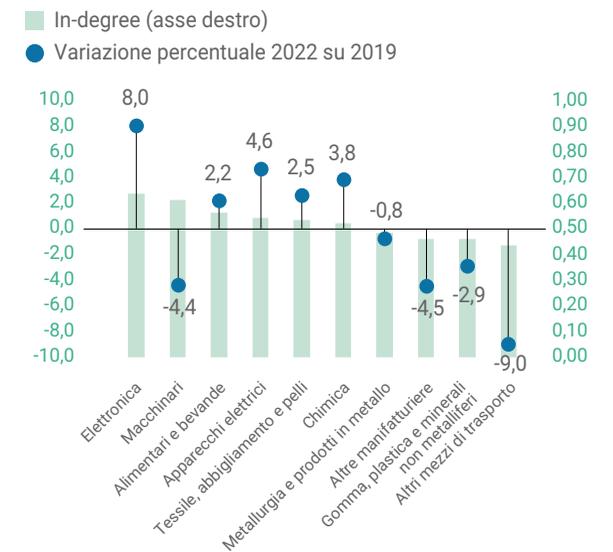
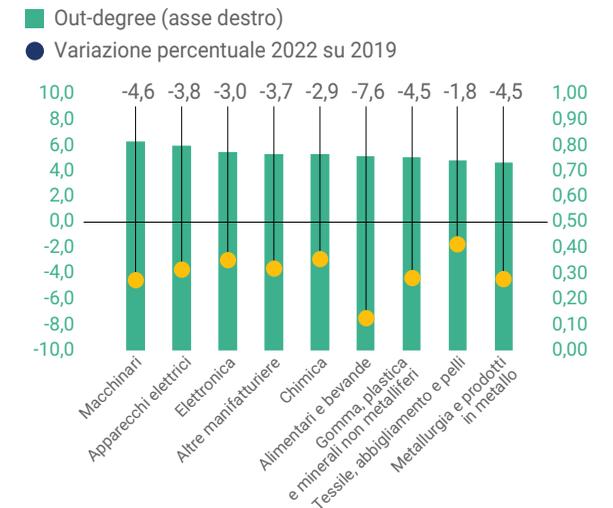
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI Dots

Si conferma la maggiore quota delle esportazioni italiane nelle aree più vicine, identificate dai due raggruppamenti con i colori di maggiore intensità, che comprendono i paesi dell'Unione Europea, la Svizzera, l'area balcanica e quella dell'Europa centro-orientale, il Nordafrica e altri paesi del bacino del Mediterraneo e dell'area del Golfo. Quote non molto inferiori alla media mondiale si registrano in alcuni paesi del Nord-Europa, dell'Africa subsahariana³⁵ e dell'Asia centrale, negli Stati Uniti e in diversi paesi dell'America centro-meridionale e in Australia che, pur distanti geograficamente, sono caratterizzati da affinità culturali con l'Italia e dalla presenza di importanti comunità italiane. Nelle due fasce inferiori si collocano soprattutto i mercati caratterizzati da una maggiore distanza geografica, quali quelli dell'Asia orientale, la maggior parte dei paesi dell'Africa subsahariana e altri paesi americani.

Concentrazione e diversificazione nei mercati di sbocco e approvvigionamento - Prescindendo dagli accadimenti dell'ultimo anno, l'evoluzione del posizionamento dell'Italia e dei settori produttivi all'interno della rete commerciale internazionale tra il 2019 e il 2022 mostra come le mutate dinamiche delle catene globali del valore e degli scambi internazionali si sono associate a una modificazione del posizionamento dell'Italia più accentuato di quanto sia accaduto negli altri paesi europei.

Questo processo si innesta in un contesto che vede dalla fine degli anni Novanta in poi l'Italia come paese del mondo con il più basso grado di concentrazione dei prodotti esportati, segnale di minore esposizione alle eventuali congiunture negative di qualcuno di essi.

Figura 2.7. Grado di connessione (numero di relazioni dirette e indirette) delle esportazioni e delle importazioni dei settori manifatturieri Anno 2019 e variazione percentuale 2019-2022



Fonte: elaborazione su dati Istat

³⁵ Nel caso della Repubblica Centrafricana, nella quale l'Italia nel 2022 registra una quota del 3,4 per cento (era 1,9% nel 2021), buona parte di questa performance si spiega con un aumento molto consistente dell'export di strutture metalliche.

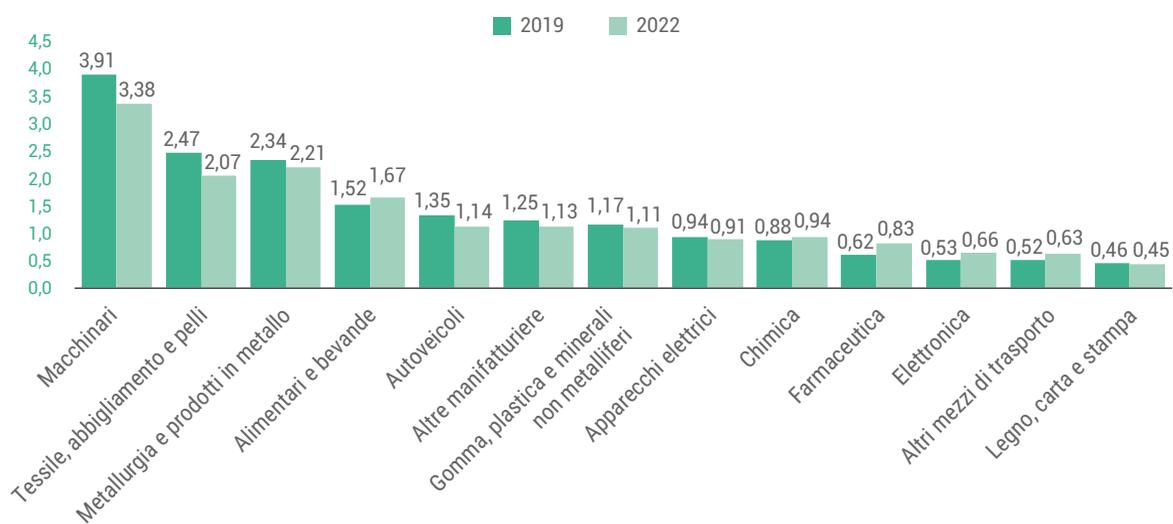
In questo quadro strutturale, tra il 2019 e il 2022 si sono manifestati significativi fenomeni per quanto riguarda l'articolazione dei mercati di sbocco dell'export e di approvvigionamento dell'import³⁶. Il riposizionamento dei settori produttivi italiani è avvenuto nella direzione di un aumento della concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e di una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, da quello dell'import. Da una parte, si evidenziano settori - quali elettronica, alimentari e bevande, tessile, abbigliamento e pelli e chimica - per i quali a un aumento della concentrazione dei mercati di destinazione si è associata una maggiore diversificazione di quel-

li di approvvigionamento. Dall'altra, ci sono invece comparti - quali macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, altre manifatturiere e gomma, plastica e minerali non metalliferi - per i quali si è registrata una riduzione di entrambi gli indicatori, con una tendenza alla concentrazione delle relazioni commerciali sia in entrata sia in uscita.

Contributo delle esportazioni al valore aggiunto - Tra il 2019 e il 2022, l'impatto (diretto e indiretto) delle esportazioni di beni sul valore aggiunto del sistema economico italiano si è ridotto di poco più di un punto percentuale (dal 18,6% del 2019 al 17,5% del 2022)³⁷; ciò è dovuto ad un for-

Figura 2.8. Contributo in termini di attivazione diretta e indiretta di valore aggiunto delle esportazioni per settore manifatturiero

Anni 2019 e 2022, valori percentuali



Fonte: elaborazione su dati Istat

³⁶ Si veda l'Approfondimento di Sallusti e Pallotta sul contributo delle esportazioni all'attività produttiva.

³⁷ Si noti che il 2022 è stato molto influenzato dallo shock dei prezzi degli input importati, con particolare riferimento all'energia, che ha aumentato la quota di importazioni generate da ogni unità di export rispetto al 2021; lo stesso non è avvenuto nel 2019.

te aumento della quota di importazioni generate da ogni unità di export, rivelatosi superiore a quella rilevabile per la produzione complessiva. In altri termini, per garantire lo stesso impatto in termini di contributo al PIL, nel 2022 le esportazioni di beni devono essere superiori a quelle del 2019.

Questa riduzione media di impatto non è omogenea tra i diversi settori: quelli che hanno mostrato una maggiore tenuta del contributo delle loro esportazioni alla formazione del valore aggiunto (fra i principali, gli alimentari e bevande, l'elettronica, la farmaceutica, la chimica) sono quelli che hanno evidenziato un aumentato grado di centralità sui mercati internazionali degli input produttivi, ciò comportando una maggiore diversificazione delle relazioni commerciali, oltre che, in alcuni casi, un minore ricorso alle importazioni negli approvvigionamenti (in particolare per gli alimentari e bevande e per la chimica).

Di converso, i comparti per i quali si è riscontrata una più rilevante contrazione della capacità delle esportazioni di generare valore aggiunto (fra i principali macchinari e metallurgia e prodotti in metallo) sono quelli che hanno ridotto le connessioni commerciali o che non sono riusciti a diminuire sensibilmente l'impatto delle importazioni nei processi di produzione.

Nonostante la riduzione media dell'impatto dell'export sul valore aggiunto, il notevole aumento delle vendite all'estero registrato successivamente alla fase acuta della pandemia, ha determinato un significativo effetto sulla crescita del valore aggiunto complessivo (a prezzi correnti). In particolare, l'incremento osservato dell'export di beni fra il 2019 e il 2022 ha prodotto un effetto di attivazione

complessiva netta pari al 3,7 per cento. Considerando la sola variazione annuale del 2022 rispetto al 2021, l'effetto espansivo netto sul valore aggiunto della crescita delle esportazioni è stato pari al 2,6 per cento, quasi doppio rispetto a quello stimato per il biennio pre-Covid (2017-2019), pari all'1,4 per cento.

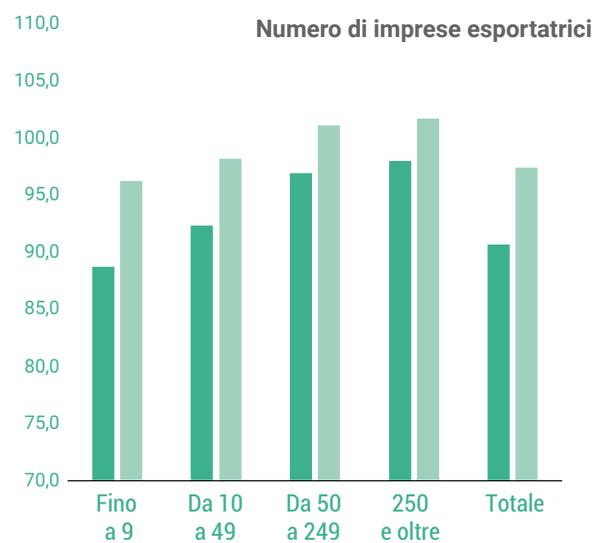
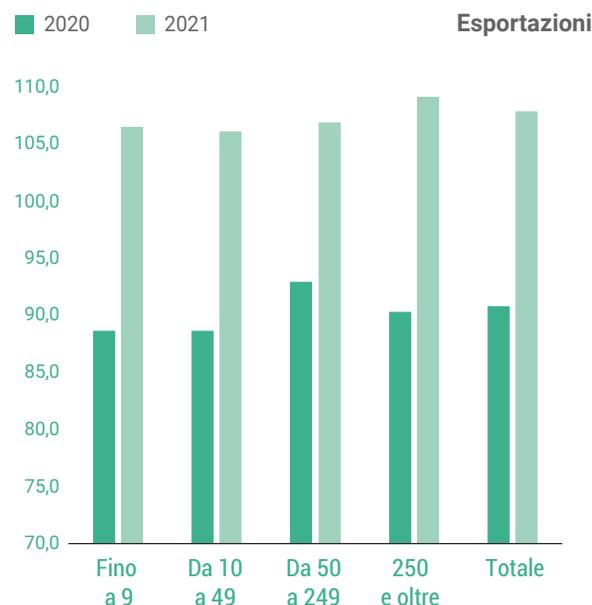
Imprese - Queste dinamiche trovano, nell'analisi delle tendenze delle nostre imprese esportatrici, significative qualificazioni. A livello d'impresa, il nostro paese è caratterizzato da una bassa concentrazione delle imprese esportatrici dell'industria e, per contro, da un elevato numero di imprese esportatrici di dimensioni comunque sufficienti per poter competere nelle innumerevoli nicchie di prodotti in cui l'Italia è specializzata. Nel 2019 le prime cinquanta imprese esportatrici dell'industria in senso stretto rappresentavano solo il 19 per cento dell'export italiano generato da imprese industriali, contro il 53 per cento delle equivalenti top 50 imprese francesi, il 46 per cento delle top 50 tedesche, il 47 per cento delle top 50 statunitensi, il 62 per cento delle top 50 svedesi e addirittura il 92 per cento delle top 50 irlandesi (in quest'ultimo caso prevalentemente grandi multinazionali straniere).

Il nostro paese possiede una platea straordinariamente differenziata di imprese manifatturiere esportatrici, al cui interno ciascuna categoria di imprese riveste un proprio ruolo importante. In particolare, nel 2021³⁸ il 15,7 per cento dell'export delle imprese manifatturiere italiane, pari a circa 75 miliardi di euro, proviene dalle imprese piccole (tra 0 e 19 addetti), il 30,3 per cento, pari a 144 miliardi di euro, proviene da quelle medie (da 50 a 249 addetti) ed il 49,6 per cento, cioè circa 236 miliardi di euro, dalle imprese grandi.

³⁸ Il 2021 è l'ultimo anno disponibile in riferimento all'universo delle imprese esportatrici (numero di imprese e valore delle esportazioni con il dettaglio della classe dimensionale delle imprese esportatrici).

Figura 2.9. Valore delle esportazioni e numero di imprese esportatrici per classe di addetti, anni 2020-2021

Indice 2019 = 100



Fonte: elaborazione ICE su dati Istat

Esaminando l'andamento delle diverse classi dimensionali delle imprese esportatrici nel 2020 e 2021, emerge come la flessione dei valori esportati nel 2020, anno di massimo impatto del Covid-19, abbia riguardato soprattutto le micro e piccole imprese, con impatti negativi inferiori per le grandi e soprattutto per le medie imprese.

La caduta dei livelli di export nel 2020 è associata ad una flessione del numero di imprese esportatrici in tutte le classi dimensionali considerate, di particolare intensità per le micro e piccole imprese. Nel 2021, nella fase di primo recupero dei livelli di export post Covid-19, l'ampliamento della platea di esportatori ha portato al superamento delle numerosità pre-pandemia per le medie e grandi imprese, mentre il persistente ridimensionamento delle dimensioni inferiori potrebbe segnalare un possibile effetto selettivo strutturale, ancora in atto, di presenza sui mercati esteri determinato dalla pandemia. In termini di valori esportati, il 2021 ha visto un recupero pieno, rispetto al 2019, dei flussi di export per tutte le classi dimensionali qui considerate.

Analizzando le imprese esportatrici nel 2019 e in tutti gli anni successivi fino al 2022, è possibile misurare il contributo alla ripresa fornito dal nucleo stabile di esportatori; in particolare, l'adozione di una chiave di lettura basata sul coinvolgimento delle singole imprese nelle reti produttive globali, sulla tipologia di governance e sulla dimensione aziendale consente di evidenziare con chiarezza gli impatti generati dalle diverse tipologie di impresa.

Un bilancio complessivo dei comportamenti delle imprese tra il 2019 e il 2022 mostra come il 69,2 per cento delle aziende (32mila unità) abbia mantenuto invariato il grado di coinvolgimento iniziale all'interno delle GVC, il 13,2 per cento (6mila) abbia mostrato un arretramento ed il 17,6 per cento (8mila) un avanzamento verso modalità di partecipazione più complesse. Dal punto di vista dimen-

sionale, i cambiamenti minimi si rilevano, come nelle attese, per le grandi imprese, i massimi tra le piccole, soprattutto per quanto riguarda gli spostamenti verso profili più avanzati.

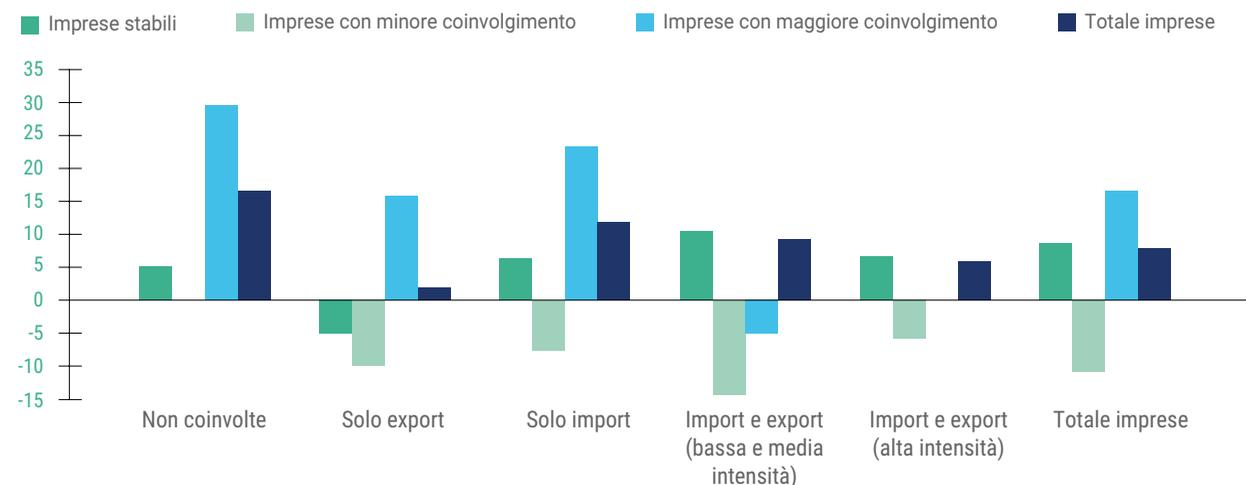
Dal punto di vista settoriale, sono le imprese produttrici di beni strumentali a mostrare la massima incidenza di imprese transitate verso forme più complesse di partecipazione alle GVC. Più in dettaglio, i primi tre settori più dinamici sono quelli della fabbricazione di macchinari ed apparecchiature, in cui un quarto delle imprese è transitato verso un maggior coinvolgimento nelle GVC, la fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, e la fabbricazione di altri mezzi di trasporto.

In questo quadro, è da sottolineare come nel 2022, rispetto al 2019, poco meno di un terzo delle imprese precedentemente non coinvolte nelle GVC (circa 4mila imprese) abbia attivato forme di partecipazione, in particolare verso l'attività di esportazione di beni intermedi (circa 2mila imprese), possibile segnale di una crescente domanda di subfornitura indotta da una fase caratterizzata da strozzature nelle catene di approvvigionamento. Si tratta quindi di segnali positivi di reattività alle mutate condizioni di contesto e di elevata flessibilità delle strategie di mercato.

Questa tendenza ad una maggiore partecipazione alle reti produttive internazionali sembra incidere in modo

Figura 2.10. Variazione dei volumi esportati tra il 2019 e il 2022 dalle imprese esportatrici, distinte secondo la persistenza o il cambiamento della loro modalità di partecipazione alle reti produttive internazionali*

Valori percentuali



* La figura riporta la variazione percentuale delle esportazioni in volume tra il 2019 e il 2022, differenziando le imprese secondo il loro grado di coinvolgimento nei flussi di beni intermedi nel 2019; per ciascun raggruppamento, le imprese sono state distinte ulteriormente secondo l'eventuale cambiamento (avvenuto tra il 2019 e il 2022) della modalità di partecipazione alle reti produttive internazionali: stabilità del tipo di coinvolgimento, cambiamento nel senso di un minore coinvolgimento, cambiamento nel senso di un maggiore coinvolgimento.

Fonte: elaborazione su dati Istat

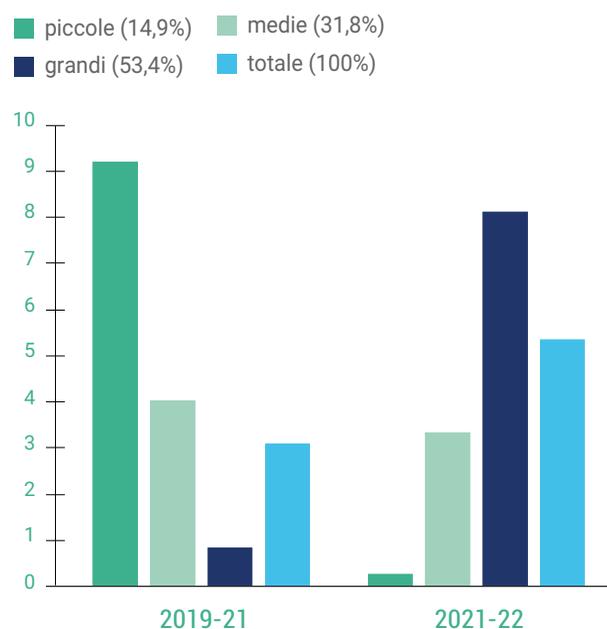
significativo sulla crescita dell'export delle singole imprese: per il complesso delle aziende esportatrici la crescita media dei volumi esportati tra il 2019 e il 2022, pari all'8,7 per cento, è sintesi di un incremento del 9,4 per cento dell'export delle imprese che non hanno cambiato profilo, di una forte diminuzione (-10%) delle vendite all'estero di quelle che hanno registrato un minore coinvolgimento e di un incremento del 17,3 per cento rilevato per i casi di maggiore partecipazione.

Dal punto di vista della dimensione delle imprese, se nella prima fase (2019-21) il recupero dei volumi di export tendeva a ridimensionarsi fortemente all'aumentare della dimensione media aziendale (+9,2% per le piccole imprese, +4% per le medie e +0,8% per le grandi), tra il 2021 e il 2022 si osserva un fenomeno opposto, con notevole accelerazione delle grandi imprese (+8,1%), una lieve decelerazione per le medie (+3,3%) e una sostanziale stabilità (+0,3%) per le piccole imprese. La lettura dei dati per governance aziendale mostra come nell'ultimo anno la performance delle grandi imprese sia in gran parte determinata dalle aziende a controllo estero.

Per quanto riguarda le componenti della performance dell'export nella prima (2019-21) e nella seconda fase (2021-22), emergono almeno tre aspetti di rilievo: il primo è dato dalla notevole capacità di reazione delle PMI esportatrici nella fase di prima uscita dalla pandemia, con una successiva stabilizzazione; il secondo afferisce al ritardo di ripresa dell'export delle imprese a controllo estero, seguito tuttavia da una performance successiva di notevole ampiezza; il terzo è la capacità delle multinazionali italiane di mantenere flussi di export apprezzabili in entrambe le fasi.

Figura 2.11. Tasso di variazione delle esportazioni in volume delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, per dimensione aziendale (2019-21, 2021-22)

Valori percentuali



Fonte: elaborazione su dati Istat

Per le PMI questi comportamenti sono associati ad una maggiore intensità di partecipazione alle GVC, emersa come fattore rilevante per la performance dell'export; per le imprese a controllo estero sembra aver giocato un ruolo importante (inizialmente in senso negativo e successivamente in senso ampiamente positivo) la forte interdipendenza con le strategie dei gruppi globali e la sensibilità nel breve periodo ai problemi di approvvigionamento; per le multinazionali italiane sembra confermarsi una elevata resilienza e capacità di gestione della notevole articolazione merceologica e geografica della loro presenza sui mercati esteri.

FOCUS. RISULTATI DELL'INDAGINE BANCA D'ITALIA SULLA RICONFIGURAZIONE DELLE SUPPLY CHAIN

Secondo una rilevazione della Banca d'Italia condotta nella primavera di quest'anno, circa il 4 per cento delle imprese italiane nei settori dell'industria ha adottato o adotterà nel 2023 in misura significativa o molto significativa politiche di sostituzione di fornitori esteri con altri fornitori localizzati in Italia o in paesi vicini; un ulteriore 8 per cento prevede di farvi ricorso in misura marginale. Più pronunciato è l'orientamento delle imprese a perseguire politiche di diversificazione dei fornitori (aumento del numero dei fornitori per lo stesso input di produzione), che riguardano l'11 per cento delle imprese in misura significativa o molto significativa e un ulteriore 26 per cento in misura marginale. Sembrano emergere primi segnali di una riconfigurazione delle catene verso una possibile regionalizzazione. Allo stesso tempo, tuttavia, vi è una tendenza più marcata a diversificare le forniture, aumentando il numero di fornitori per uno stesso input (c.d. ridondanza delle forniture), probabilmente con l'obiettivo di aumentare la resilienza della catena produttiva di fronte a shock esterni. Infine, tali evidenze confermano sostanzialmente i risultati della rilevazione dell'anno precedente, non potendosi rilevare, per il momento, una fase di accelerazione del fenomeno della sostituzione di fornitori esteri con altri fornitori localizzati in Italia o in paesi vicini (cfr. Fadi Hassan, "Global supply chains bottlenecks and exporters' performance: evidence from Italy", Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, in corso di pubblicazione).

+ APPROFONDIMENTO

Alcune possibili determinanti della favorevole dinamica delle esportazioni italiane di beni nel 2022

di Simona Giglioli e Claire Giordano³⁹

La pandemia di Covid-19 ha interrotto solo temporaneamente nel 2020 l'espansione delle esportazioni di merci italiane in volume, in atto dal decennio precedente (Figura 1A). Dopo il forte rimbalzo nel 2021, il tasso di crescita delle vendite estere dell'Italia nel 2022 (6,1 per cento) è stato significativamente più alto di quello degli altri tre maggiori paesi dell'area dell'euro. La quota delle esportazioni italiane sui mercati mondiali nel 2022 è aumentata lievemente a prezzi costanti, confermando la resilienza del settore estero dell'Italia nonostante l'ascesa di nuovi paesi concorrenti come la Cina e l'Europa dell'Est dal 2010 (Fabiani et al., 2019)⁴⁰. Il riquadro indaga tre possibili determinanti della favorevole performance dell'Italia rispetto alle altre tre economie⁴¹.

Il primo fattore è il netto miglioramento nel 2022 rispetto all'anno precedente della competitività di prezzo dell'Italia, calcolata sulla base dei tassi di cambio effettivi reali diffusi dalla Banca d'Italia, deflazionati dall'indice dei prezzi alla produzione e ponderati con i flussi commerciali manifatturieri (Figura 1B). Il guadagno è stato comparabile in Germania, inferiore in Francia, mentre la Spagna ha registrato una perdita di competitività. Il miglioramento della competitività dell'Italia ha riflesso solo per metà l'indebolimento dell'euro, fattore comune agli altri tre paesi; per l'altra metà ha infatti contribuito la più moderata dinamica dei prezzi alla produzione in Italia rispetto ai suoi principali partner commerciali. Entrambe le componenti dell'indicatore di competitività, quella pon-

³⁹ Banca d'Italia, Dipartimento Economia e statistica, Servizio Analisi statistiche, Divisione Analisi della bilancia dei pagamenti. Si ringrazia Stefano Federico per i commenti ricevuti. Il riquadro è stato redatto sulla base dei dati disponibili al 12 maggio 2023.

⁴⁰ Fabiani S., Felettigh A., Giordano C. e Torrini R. (2019), "Making room for new competitors. A comparative perspective on Italy's exports in the euro-area market", *Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza* N. 530.

⁴¹ Cfr. Giglioli S., Giordano C. (2023), "Exploring the recent resilience of Italy's goods exports: Price competitiveness, energy intensity and global supply bottlenecks", *Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza*, in corso di pubblicazione, in cui si conferma anche la significatività statistica dei tre fattori qui analizzati nell'ambito di regressioni standard delle esportazioni di beni.

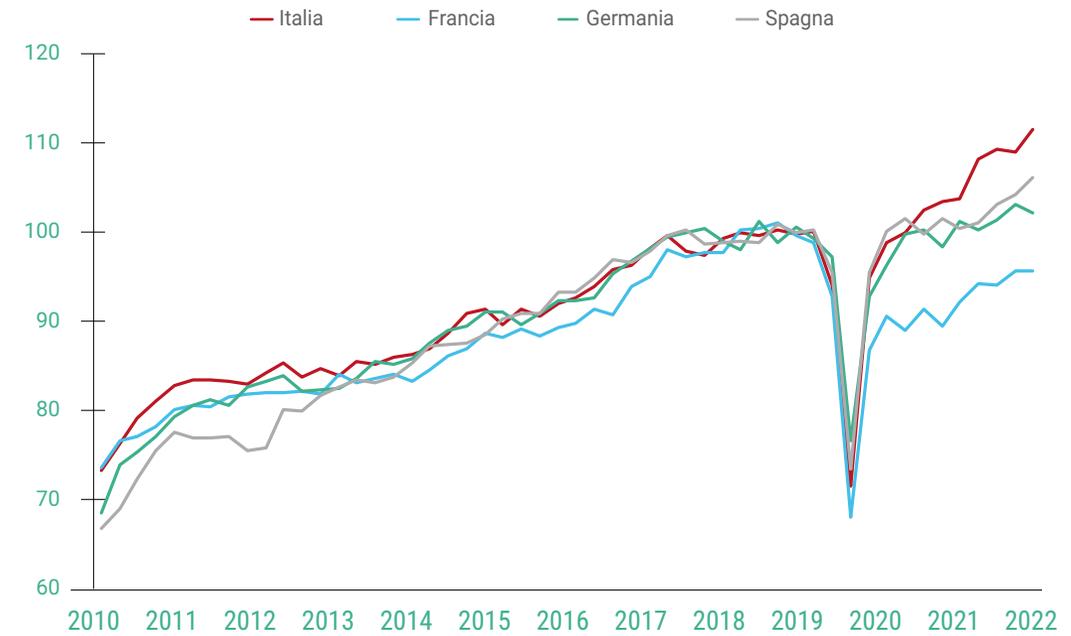


Figura 1A. Esportazioni di beni in volume

Dati trimestrali destagionalizzati; 2019=100

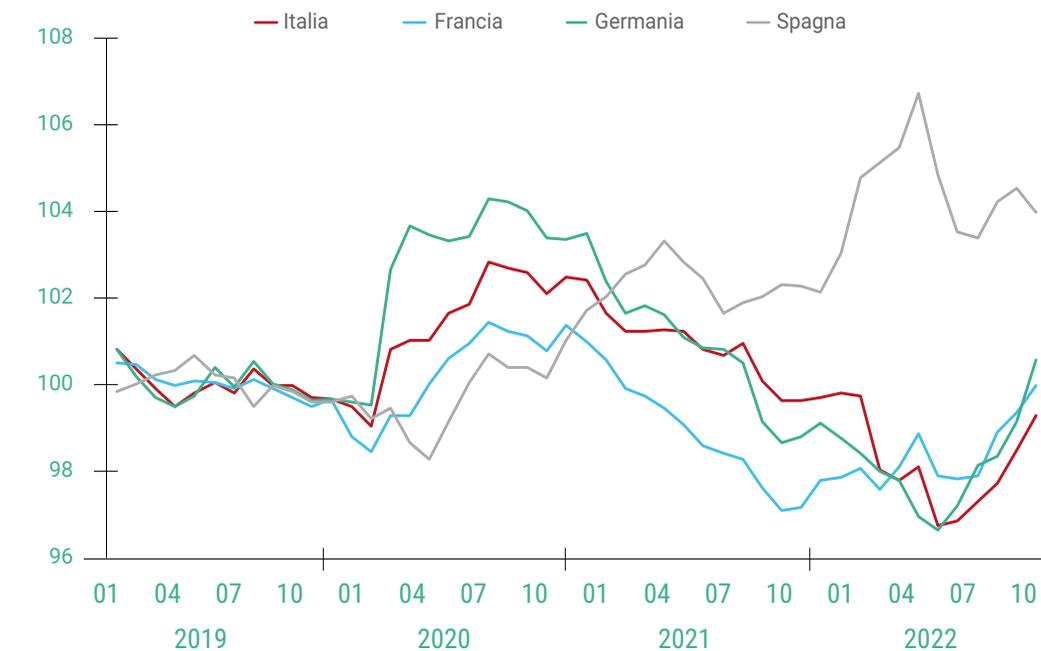


Figura 1B. Competitività di prezzo

Dati mensili; 2019=100

derata per le importazioni e quella per le esportazioni⁴², hanno contribuito al guadagno. Inoltre, la competitività ponderata per le esportazioni è migliorata sia nei mercati interni all'area dell'euro sia in quelli esterni, suggerendo che il recente shock energetico non ha deteriorato la competitività italiana neanche rispetto ai paesi, quali quelli extra-europei, che sono stati meno colpiti dall'aumento dei prezzi dell'energia.

Una seconda possibile determinante è il diverso peso e la diversa dinamica delle esportazioni dei settori manifatturieri a più elevata intensità energetica. Quest'ultima è definita come il rapporto tra il consumo energetico domestico netto (di fonte Istat - Conti dei flussi fisici di energia) e il valore aggiunto al costo dei fattori⁴³. I settori Ateco della manifattura si possono quindi raggruppare in energivori, che comprendono la chimica, i metalli di base, gli altri minerali non metallici e la carta, e quelli non energivori⁴⁴. Secondo nostre stime in volume, nel 2021 il peso dei settori energivori sulle esportazioni manifatturiere era inferiore in Italia e in Germania (18 e 17 per cento, rispettivamente) nel confronto con Francia e Spagna (21 e 23 per cento, rispettivamente). A partire dal 2021 la dinamica delle esportazioni energivore è stata meno favorevole di quella delle esportazioni non energivore nei quattro paesi, con un allargamento del divario tra i due gruppi di comparti negli ultimi mesi del 2022, suggerendo un impatto negativo dell'aumento dei costi energetici. Il freno esercitato dai settori energivori è stato tuttavia più contenuto in Italia che in Francia e, soprattutto, in Germania (Figura 2A).

⁴² Per le definizioni e la metodologia, cfr. Giordano C. (2019), "Gli andamenti della competitività di prezzo dell'Italia nei diversi mercati di sbocco delle sue esportazioni", *Rapporto ICE 2018-2019: L'Italia nell'economia internazionale*.

⁴³ Gli ultimi dati disponibili per il valore aggiunto si riferiscono al 2020.

⁴⁴ Il settore del coke e dei prodotti petroliferi raffinati, pur registrando un'alta intensità energetica, è escluso dalle industrie energivore poiché è l'unico comparto manifatturiero produttore di energia.

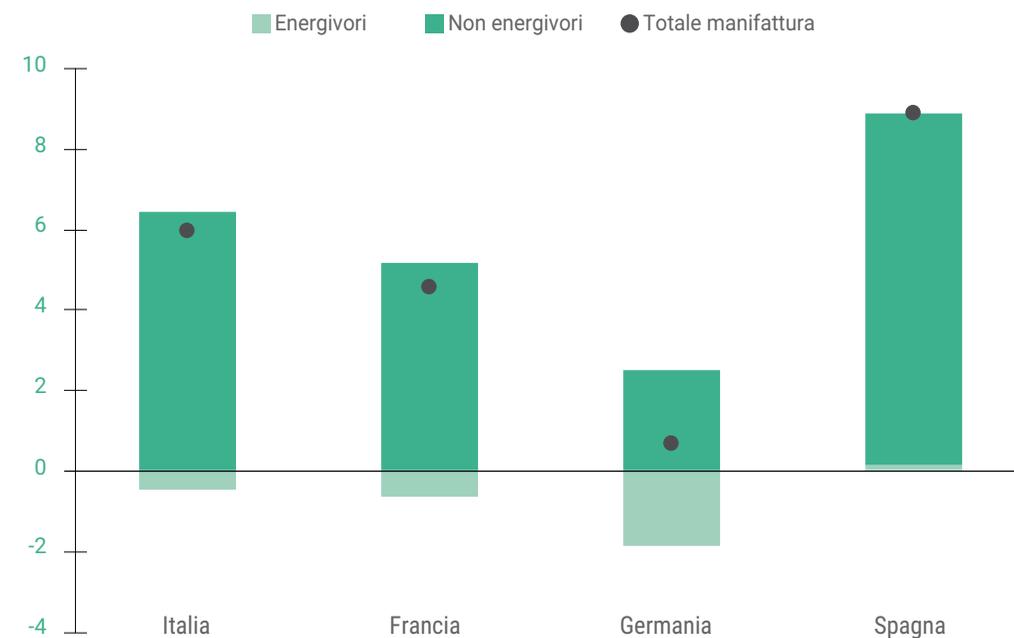


Figura 2A. Contributi dei settori energivori e non energivori alla dinamica delle esportazioni manifatturiere in volume nel 2022

Stime annualizzate; punti percentuali e variazioni percentuali

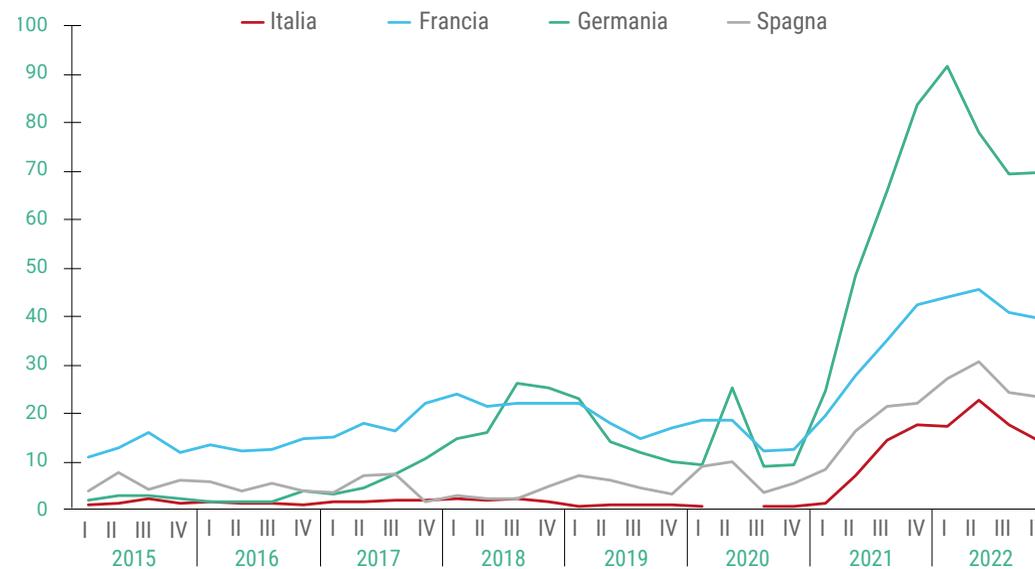


Figura 2B. Quota di imprese che dichiarano che la carenza di materiali e/o attrezzature è un ostacolo alla produzione

Dati trimestrali destagionalizzati; quote percentuali

Infine, nel 2021-22, oltre che dallo shock energetico, le esportazioni mondiali sono state ostacolate da strozzature dal lato dell'offerta a causa della brusca ricomposizione della domanda dai servizi ai beni durante le varie ondate della pandemia, delle misure di contenimento dell'emergenza sanitaria in alcune regioni e delle criticità nella logistica internazionale. Secondo l'indagine trimestrale sulle imprese manifatturiere della Commissione europea, la quota di aziende italiane che indicava la carenza di materiali e attrezzature come ostacolo alla produzione è aumentata in media al 18 per cento nel 2022 (da 10 dell'anno precedente), rimanendo tuttavia significativamente al di sotto delle quote riportate per le altre principali economie dell'area dell'euro (Figura 2B). I settori più colpiti in Italia, con oltre il 30 per cento delle imprese che riportavano carenze di input, sono stati la meccanica e i prodotti informatici, elettronici ed ottici; le difficoltà nel settore degli autoveicoli sono state segnalate da circa un quarto delle imprese. Queste quote erano molto più elevate soprattutto in Germania, dove oltre il 90 per cento delle aziende registravano difficoltà di approvvigionamento.

In conclusione, alla sostenuta dinamica delle esportazioni italiane di beni nel 2022 hanno contribuito: a) la prosecuzione del trend di crescita dei prezzi alla produzione più contenuta rispetto a quella dei principali partner commerciali, che ha determinato un significativo guadagno di competitività di prezzo dell'Italia, con conseguenti riflessi positivi sulle sue vendite estere; b) la specializzazione settoriale in comparti non energivori, meno colpiti dallo shock energetico nel 2021-22, e un andamento relativamente meno sfavorevole delle esportazioni dei settori energivori rispetto alla Francia e, soprattutto, alla Germania; c) la minore esposizione dei settori manifatturieri italiani alle difficoltà di approvvigionamento globali. Infine, potrebbero aver concorso ulteriori fattori, relativi a caratteristiche specifiche delle aziende italiane, la cui analisi richiede tuttavia l'impiego di dati a livello di impresa⁴⁵.

⁴⁵ Per uno studio basato sui microdati riferito al periodo più esteso 2019-2022, cfr. la sezione "La dinamica delle imprese esportatrici manifatturiere nel 2019-2022: partecipazione alle reti produttive internazionali, governance delle imprese e performance dell'export" a cura di Roberto Monducci.

+ APPROFONDIMENTO

La dinamica delle imprese esportatrici manifatturiere nel 2019-2022: partecipazione alle reti produttive internazionali, governance delle imprese e performance dell'export

di R. Monducci (Affiliate - Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

INTRODUZIONE

La performance del sistema esportatore italiano nella fase di uscita dalla pandemia ha consentito dapprima un rapido recupero dei volumi pre-Covid delle esportazioni di beni (+3,4% nel 2021 rispetto al 2019) e successivamente una significativa accelerazione tra il 2022 e il 2021 (+6,1%). Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 l'export di beni in volume dell'Italia è cresciuto in misura superiore a quello della Ue, della Uem e dei principali competitor europei.

Queste dinamiche si sono manifestate in un contesto caratterizzato, a partire dal 2020, da shock e perturbazioni di intensità senza precedenti: ad una prima caduta dei livelli di attività e del commercio mondiale di grande intensità, temporalmente concentrata nell'anno della pandemia, ha fatto seguito un forte "rimbalzo", in un quadro caratterizzato da strozzature di offerta, differenze di velocità nel recupero dei livelli pre-Covid tra aree e paesi, pressioni inflazionistiche in progressiva accelerazione, gravi e persistenti crisi geo-politiche.

La comprensione delle dinamiche d'impresa sottostanti questa rilevante performance esportativa del paese consente di qualificare la positiva dinamica del nostro sistema produttivo negli anni recenti, con implicazioni sia per la valutazione delle sue prospettive sia per gli orientamenti e la qualità delle politiche per la crescita. L'analisi che segue si concentra sul comparto manifatturiero, che nel 2019 spiegava oltre l'80 per cento delle esportazioni di beni del paese.

LA MISURAZIONE DEL COINVOLGIMENTO DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NELLE RETI PRODUTTIVE INTERNAZIONALI

L'analisi della capacità di ripresa del sistema manifatturiero esportatore negli anni successivi alla fase acuta della crisi indotta dalla pandemia utilizza qui una chiave di lettura che enfatizza, in particolare, due caratteristiche delle imprese esportatrici nel corso della fase osservata: la loro governance ed il loro coinvolgimento nei flussi di scambio associabili alle reti produttive internazionali (GVC)⁴⁶.

Per quanto riguarda il primo aspetto, viene utilizzata una tassonomia delle imprese esportatrici per tipologia di controllo articolata in quattro segmenti: imprese non appartenenti a gruppi di imprese; imprese appartenenti a gruppi di impresa domestici (gruppo formato soltanto da unità giuridiche residenti); imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani; imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri).

La definizione di controllo qui adottata per definire le tipologie di gruppo di imprese privilegia gli aspetti di governance rispetto a quelli relativi agli assetti proprietari, in coerenza con le statistiche ufficiali di settore riferite al 2019; si tratta di varianti definitorie interne al sistema delle statistiche ufficiali europee, che alimentano diversi domini statistici⁴⁷ e risultano utili a comprendere in modo ar-

⁴⁶ A questo scopo è stata progettata da ICE, e realizzata dall'Istat, una base dati d'impresa utile ad approfondire i comportamenti delle imprese esportatrici in una fase particolarmente complessa come quella che va dal 2019 al 2022. I dati statistici riguardano le aziende persistentemente esportatrici di beni nel 2019, 2021 e 2022. La "base" è riferita al 2019, anno immediatamente precedente alla crisi da Covid-19 e quindi non perturbato dagli effetti della pandemia. I dati su export e import delle imprese che hanno continuato ad esportare anche nel 2021 e 2022 sono stati ottenuti sulla base dei dati di commercio estero riferiti agli stessi operatori commerciali attivi nel 2019. Si tratta quindi di un sottoinsieme di imprese che esclude le aziende non presenti con continuità sui mercati esteri negli ultimi anni. La base dati di partenza è il registro statistico su "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS" riferito al 2019, che alimenta le statistiche ufficiali europee denominate TEC (Trade by Enterprise Characteristics, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec>).

⁴⁷ Per dettagli si veda *European business statistics compilers' manual for international trade in goods statistics - Trade by Enterprise Characteristics, 2023 Edition*. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-manuals-and-guidelines/w/ks-gq-23-006>. Queste statistiche sono sottoposte a regolamenti comunitari e prevedono la trasmissione dei dati dagli uffici di statistica ad Eurostat entro 18 mesi dal periodo di riferimento, in anticipo quindi rispetto a quanto previsto dalle statistiche Fats (*Commission Implementing Regulation (EU) 2020/1197 of 30 July 2020*). Le informazioni sui gruppi di impresa sono tratte dal Registro statistico dei gruppi di imprese, costruito in ottemperanza alle disposizioni dei Regolamenti europei n.2152/2019 e n.696/1993 secondo una metodologia armonizzata approvata da Eurostat e tramite l'utilizzo di fonti amministrative. Rispetto al perimetro definito dalle statistiche europee Fats sulle multinazionali, quello qui adottato può incorporare differenze di carattere definitorio e metodologico nell'attribuzione del controllante ultimo. In particolare, il riferimento è qui al "global decision center": "The global decision centre (GDC) of an enterprise group is the unit where the enterprise group level's strategic decisions are taken ... The country in which the GDC is located defines the nationality of the group". *European business statistics methodological manual for statistical business registers*. 2021 Edition, pag. 56. La base dati qui utilizzata, essendo fondata sul 2019 come anno di benchmark, utilizza la classificazione dei gruppi basata sul GDC in coerenza con la trasmissione dei dati italiani ad Eurostat.

ticolato la complessità dei processi di internazionalizzazione. Oltre a essere coerente con i regolamenti della statistica ufficiale europea, porre l'enfasi sugli aspetti di governance appare di grande utilità per l'analisi dei comportamenti di reazione delle imprese esportatrici in una fase di grande destabilizzazione degli assetti globali come quella che copre gli anni dal 2019 al 2022 con conseguenti pressioni sulla resilienza e sulla capacità di adattamento delle imprese esposte sui mercati esteri.

La rilevanza di tale punto di vista risiede anche nel peso elevato che le imprese multinazionali (a controllo estero o italiano) hanno all'interno del sistema esportatore italiano - con quote di export complessivamente superiori al 70 per cento del totale nazionale - e nella specificità delle diverse tipologie di imprese in termini di modalità di internazionalizzazione commerciale⁴⁸. Ad esempio, l'elevata quota di flussi commerciali intra-gruppo evidenziata dalle imprese italiane a controllo estero, e presente anche tra le multinazionali italiane, rappresenta certamente un canale di interazione con l'estero che incide sui comportamenti e sulle dinamiche esportative dell'impresa, non rilevabile nelle aziende domestiche⁴⁹.

Il secondo schema classificatorio delle imprese esportatrici qui utilizzato, relativo alla valutazione del loro grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali, fonda le sue ragioni nella rilevanza dei flussi commerciali connessi alle filiere internazionali per la performance delle imprese esportatrici, soprattutto nella fase qui analizzata (2019-2022).

Come è noto, la crisi generata dal Covid ha determinato, in una prima fase, forti perturbazioni nelle catene di approvvigionamento di beni intermedi sui mercati internazionali, con impatti rilevanti sulla capacità delle imprese di mantenere i flussi di esportazione e il tipo di coinvolgimento

⁴⁸ Sui diversi profili delle imprese residenti appartenenti a gruppi multinazionali all'interno del sistema esportatore italiano, si veda quanto presentato in S. Costa e R. Monducci in *Multinational enterprises in Italian foreign trade: growth strategies and resilience to the Covid-19 crisis*. In *La collocazione del sistema produttivo italiano nel contesto globale post Covid*, editors G. Giovannetti e P. Guerrieri. Economia Italiana, n. 1 2022. Editrice Minerva Bancaria. Un'analisi strutturale dell'articolazione delle imprese esportatrici italiane in termini di governance, con particolare riferimento alle imprese a controllo estero, si trova in *Le esportazioni delle imprese a controllo estero: aspetti strutturali e tendenze dell'ultimo triennio*, Capitolo realizzato da Roberto Monducci (OIE) e dagli esperti dell'Agenzia ICE Alessandro Bianchi, Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Silvia Efficace, Giulio Giangaspero, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Stefania Spingola. In *Le imprese estere in Italia: tra segnali di ripresa e nuovi rischi globali*, a cura di A. Faramondi, A. Majocchi, R. Monducci, A. Rungi, A. Ruocco. Osservatorio Imprese Estere, Ed. Rubettino, maggio 2023. <https://impreseestere.it/report/le-imprese-estere-in-italia-tra-segnali-di-ripresa-e-nuovi-rischi-globali/>.

⁴⁹ Con riferimento alle imprese residenti a controllo estero, "La componente intra-gruppo dei flussi commerciali provenienti dalle multinazionali risulta pari al 35,8 per cento per le esportazioni e al 57,3 per cento per le importazioni". Istat, *Struttura e competitività delle imprese multinazionali - Anno 2020*. 15 novembre 2022. <https://www.istat.it/it/archivio/277537>.

nelle GVC consolidato negli anni precedenti la crisi; successivamente, la progressiva rimozione dei vincoli e delle strozzature indotte dalla crisi ha creato opportunità che la fase di ripresa economica ha amplificato, in un contesto di forte accelerazione delle dinamiche inflazionistiche. Si tratta di un periodo caratterizzato da forti mutamenti di scenario, che ha visto - soprattutto nella seconda fase - le imprese esportatrici italiane ottenere una eccellente performance comparata rispetto ai sistemi esportatori di altri grandi paesi europei.

Rispetto alla letteratura empirica sviluppatasi negli anni recenti sul tema dell'eterogeneità delle imprese esportatrici in termini di rapporto con le reti produttive internazionali, e sulla sua relazione con la performance esportativa aziendale⁵⁰, quanto qui proposto - basato esclusivamente su variabili di commercio estero rilevate a livello di impresa - enfatizza soprattutto gli aspetti dinamici del coinvolgimento delle imprese sui mercati esteri in termini di presenza, e intensità, di flussi di importazione e esportazione di beni intermedi⁵¹, qui considerati come fortemente rap-

⁵⁰ Si veda in proposito la stimolante e utile rassegna presentata in Fortanier F., Miao G., Kolk A., Pisani N., *Accounting for Firm Heterogeneity in Global Value Chains* (2020), *Journal of International Business Studies* (2020), doi: 10.1057/s41267-019-00282-0, open access, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3746958>. Sul piano empirico, è da citare quanto proposto in Lebastard L., Matani M., Serafini R. *GVC exporter performance during the Covid-19 pandemic: the role of supply bottlenecks*, ECB Working Paper Series No 2766 / January 2023, che tuttavia adottano una classificazione fortemente aggregata delle imprese in termini di partecipazione alle GVC e si concentrano soprattutto nel periodo maggiormente condizionato dalla pandemia e nella prima fase di uscita dalla crisi.

⁵¹ Il riferimento principale delle scelte metodologiche e analitiche qui effettuate è un lavoro recente di P. Antràs in cui si illustrano alcuni aspetti concettuali chiave alla base della rilevanza, per l'analisi delle catene globali del valore, dei dati di commercio estero a livello d'impresa e dei flussi di scambio di beni intermedi. Sulla rilevanza dell'analisi a livello di impresa: *"Despite this literature's overwhelming focus on country- and industry-level studies, it will be argued that one can similarly apply this broad definition of GVCs to firm-level analyses of international trade. At the theoretical level, the paper will highlight that it is fruitful to conceptualize GVC participation at the firm level, particularly in environments in which firms have some market power and production processes feature increasing returns to scale. In other words, GVC participation (even when interpreted in a broad sense) is ultimately a firm-level phenomenon and hence much can be learned from conceptualizing it in this manner."* *Sulle fonti e le metodologie di misurazione: "Transaction-level customs data sets ... can be used to identify the set of firms in a country that participate in trade, further distinguishing firms that export, firms that import, and firms that both export and import. When a given firm in a given country both imports and exports, it is natural to conclude that this firm participates in GVCs"*. Sulla rilevanza dei flussi scambiati di beni intermedi: *"The combination of scale economies and fixed costs of importing and exporting also provides a natural explanation for the fact that firms that are large enough to be able to amortize the fixed costs associated with importing will also tend to be large enough to find exporting successful. Selection into importing thus naturally is associated with firms engaged in backward GVC participation according to the definition developed in our broad conceptualization of GVCs (i.e., the use of foreign value added in exporting). Similarly, firms exporting intermediate inputs are likely to engage in forward GVC participation, as the firms importing their products are likely to be exporters themselves"*. Pag. 12-13, P. Antràs (2020), *"Conceptual Aspects of Global Value Chains"*, *The World Bank Economic Review*, 00(0), 2020, 1 -24. doi: [10.1093/wber/lhaa006](https://doi.org/10.1093/wber/lhaa006).

presentativi dell'esposizione delle imprese esportatrici italiane nel contesto dei network globali⁵².

Granularità, copertura, contenuto informativo e soprattutto grado di aggiornamento della base dati utilizzata la rendono efficace nel descrivere ed interpretare l'evoluzione delle imprese esportatrici dopo la pandemia: si tratta di dati relativi ad un sottoinsieme di imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019, 2021 e 2022, composto da 46.272 aziende, pari al 75,8 per cento delle imprese attive all'export nel 2019, che hanno realizzato però il 98,3 per cento del valore dell'export manifatturiero nel 2019 (354 miliardi di euro sui 360 miliardi complessivi).

Tale elevata copertura rende la base dati particolarmente efficace nel misurare i fattori d'impresa sottostanti l'evoluzione complessiva dell'export manifatturiero e nel rappresentare i cambiamenti delle imprese esportatrici in termini di profili di internazionalizzazione nel periodo considerato, seppure misurati sulla base di variabili caratterizzate da un basso livello di disaggregazione merceologica e geografica.

I PROFILI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE DELLE IMPRESE

La definizione del grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali è basata sul rilievo, per ciascuna impresa e ciascun anno, della presenza di segnali di importazione e/o esportazione di beni intermedi⁵³.

⁵² La classificazione qui proposta trova ulteriori riferimenti in un lavoro di Robert Baldwin e Javier Lopez-Gonzalez, che identificano tre concetti di "supply-chain trade", uno dei quali ("importing to export") costituisce uno dei criteri più rilevanti adottati nella classificazione qui presentata. *"The broadest view of supply-chain trade is "importing to produce" - which we shorten to I2P. Anything produced with foreign inputs is, in the broadest sense of the term, part of an international network ... I2P encompasses all imported intermediate inputs including raw materials and services. One should also include imported capital equipment in I2P since it contains foreign factors and technology used in the production of domestic goods (...) A policy-relevant subset of I2P comprises the intermediates related to exporting, i.e. "importing to export", or I2E for short. This is closer to popular conceptions of 'global value chains'... The key feature is that foreign intermediates are used to produce goods and services that are subsequently exported"*. Pag. 7. "Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses". NBER Working Paper No. 18957, April 1013. <http://www.nber.org/papers/w18957>.

⁵³ Il criterio qui adottato si basa sulla valutazione, per ciascuna impresa, nella presenza, e nel peso all'interno del valore complessivo dei suoi flussi commerciali con l'estero, dei beni intermedi importati e/o esportati. La classificazione utilizzata per misurare la destinazione economica dei beni esportati da ciascuna impresa è quella relativa ai "Main industrial grouping (MIG)", che riaggregano le divisioni (2 cifre della classificazione Nace) e i gruppi (3 cifre) in 5 segmenti: beni energetici, beni intermedi, beni di investimento, beni di consumo durevoli, beni di consumo non durevoli. *"The legal base for the definitions of the MIGs is Commission Regulation (EU) No 2020/1197 of 30 July 2020 (Annex II) implementing Regulation (EU) No 2019/2152 of 27 November 2019 (European Business Statistics Regulation)"*. [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Main_industrial_grouping_\(MIG\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Main_industrial_grouping_(MIG)).

L'applicazione dei criteri di selezione adottati consente di individuare cinque gruppi di imprese:

- un primo insieme è costituito dalle imprese esportatrici non coinvolte in flussi di import o export di beni intermedi, che si approvvigionano quindi in modo diretto solo sul mercato interno;
- una seconda sotto-popolazione è rappresentata dalle imprese coinvolte solo dal lato dell'export; questo gruppo esporta beni intermedi che vengono assemblati altrove in beni finali o beni intermedi più complessi (eventualmente a loro volta reimportati), operando quindi - almeno in parte - a monte del processo produttivo;
- un terzo aggregato misura le imprese coinvolte solo dal lato dell'import. Sono imprese che importano beni intermedi per assemblare prodotti finali per il mercato domestico o per i mercati esteri, collocandosi a valle del processo produttivo della filiera.

Seguono due gruppi caratterizzati dalla compresenza di entrambi i flussi di beni intermedi (two-way trader di beni intermedi):

- il primo comprende le imprese con un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50 per cento per entrambi i flussi. Sono imprese fortemente coinvolte nelle supply-chain, con una elevata esposizione sia come fornitori sia come acquirenti internazionali di beni intermedi;
- il secondo quelle coinvolte in entrambi i flussi ma con quote contemporaneamente inferiori al 50 per cento oppure con quote superiori al 50 per cento in un flusso e inferiori nell'altro. Si tratta di un insieme meno omogeneo rispetto al precedente, ma che comunque esprime una partecipazione bidirezionale alle supply-chain, di omogeneità/intensità inferiore a quella del gruppo precedente.

In base a tale criterio le 46.272 imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019, 2021 e 2022 sono articolate, nel 2019, in 12.666 imprese non coinvolte negli scambi con l'estero di beni intermedi, 14.150 imprese solo esportatrici (posizionate prevalentemente a monte), 2.862 solo importatrici (posizionate prevalentemente a valle), 8.947 imprese coinvolte in entrambi i flussi a bassa e media intensità, 7.647 unità coinvolte più intensamente (Tavola 1).

Tavola 1. Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: numero di imprese nel 2019

Valori assoluti e percentuali

Coinvolgimento	Governance delle imprese				Totale	%
	Imprese non appartenenti a gruppi	Imprese di gruppi domestici	Imprese di gruppi multinazionali esteri	Imprese di gruppi multinazionali italiani		
Non coinvolte	10.524	1.644	119	379	12.666	27,4
Solo export	10.802	2.277	201	870	14.150	30,6
Solo import	1.832	614	146	270	2.862	6,2
Import e export (bassa e media intensità)	3.629	1.847	897	2.574	8.947	19,3
Import e export (alta intensità)	3.681	1.692	614	1.660	7.647	16,5
Totale	30.468	8.074	1.977	5.753	46.272	100,0
%	65,8	17,4	4,3	12,4	100,0	

Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Tavola 2. Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: valore delle esportazioni nel 2019

Valori assoluti e percentuali

Coinvolgimento	Governance delle imprese				Totale	%
	Imprese non appartenenti a gruppi	Imprese di gruppi domestici	Imprese di gruppi multinazionali esteri	Imprese di gruppi multinazionali italiani		
Non coinvolte	5.615	2.057	282	1.194	9.148	2,6
Solo export	11.075	5.837	4.377	5.092	26.383	7,5
Solo import	3.052	2.253	1.654	2.119	9.077	2,6
Import e export (bassa e media intensità)	16.228	17.088	60.840	118.469	212.625	60,1
Import e export (alta intensità)	12.038	12.702	23.632	48.465	96.837	27,3
Totale	48.008	39.938	90.786	175.338	354.071	100,0
%	13,6	11,3	25,6	49,5	100,0	

Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Il flusso totale di esportazioni generato dalle diverse tipologie di impresa nel 2019 vede il 60,1 per cento realizzato dalle imprese coinvolte in entrambi i flussi di beni intermedi a bassa e media intensità⁵⁴; seguono le imprese fortemente esposte (27,3%), quelle solo esportatrici (7,5%) e, con quote identiche (2,6%), le sole importatrici e le aziende non coinvolte in flussi con l'estero di beni intermedi (Tavola 2).

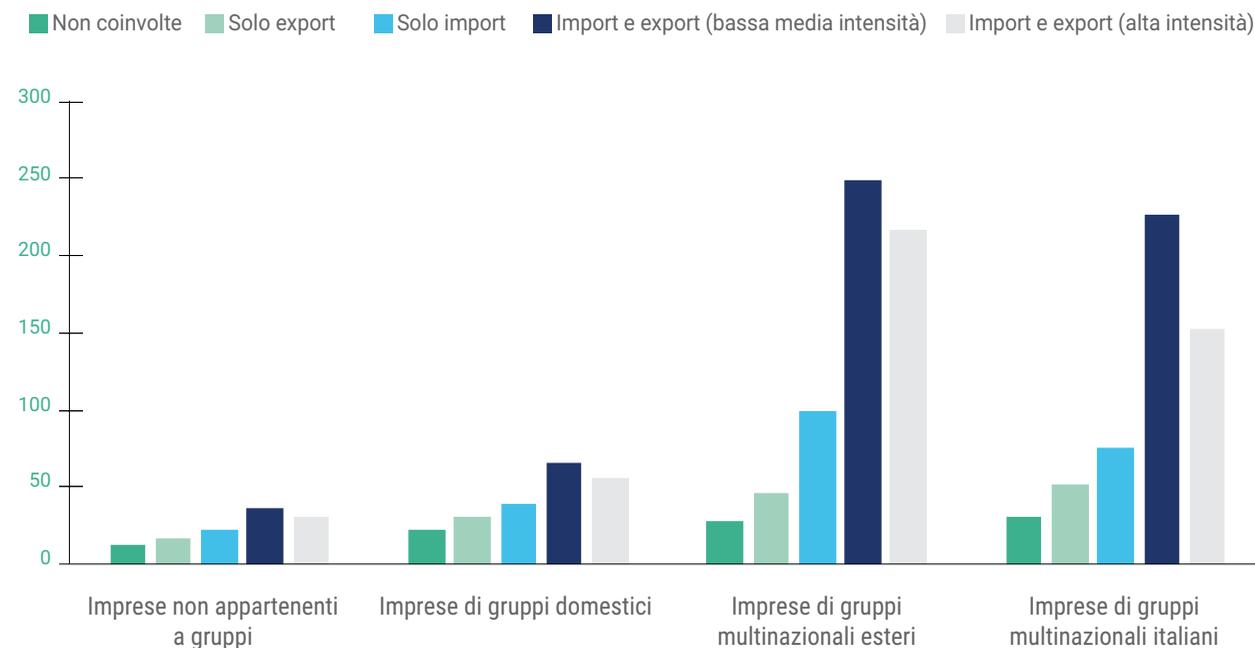
La composizione dei diversi gruppi in termini di governance delle imprese evidenzia ampie differenze strutturali: le imprese domestiche non appartenenti a gruppi risultano concentrate nelle tipologie di imprese non coinvolte in flussi di beni intermedi (34,5%) e in quelle attive solo all'export (35,4%)(Tavola 1). Il grado di coinvolgimento in entrambi i flussi diventa significativo per le imprese appartenenti a gruppi domestici, per divenire ampiamente maggioritario nelle imprese di gruppi multinazionali italiani (73,5%) e di gruppi a controllo estero (76,5%). In termini di valori esportati (Tavola 2) spicca il peso rilevante delle multinazionali a controllo italiano (49,5%) e di quelle a controllo estero (25,6%), il cui export è fortemente concentrato nel gruppo delle imprese two-way trader a bassa e media intensità.

Dal punto di vista dimensionale, i diversi profili di impresa esportatrice qui considerati (incrocio tra partecipazione alle GVC e governance delle imprese) mostrano marcate differenze (Figura 1). Se la dimensione media, in termini di addetti, delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici era pari, nel 2019, a 48 addetti per impresa, si rileva una netta tendenza al suo aumento al crescere della complessità della partecipazione alle GVC. La dimensione media passa, infatti, da 14 addetti per impresa per le aziende non coinvolte nelle reti produttive globali a 21 per quelle posizionate solo a monte (solo esportatrici), a 35 per quelle attive solo a valle (solo importatrici), per raggiungere il valore massimo (118 addetti) per quelle two-way trader a bassa e media intensità e calare a 77 addetti per quelle impegnate ad alta intensità in entrambi i flussi di beni intermedi.

⁵⁴ Questa quota è attribuibile per il 49 per cento alle imprese con quote di beni intermedi inferiori al 50 per cento per entrambi i flussi e per l'11 per cento al sotto-gruppo più eterogeneo di two-way trader.

Figura 1. Dimensione media in termini di addetti delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: addetti al 2019

Valori assoluti

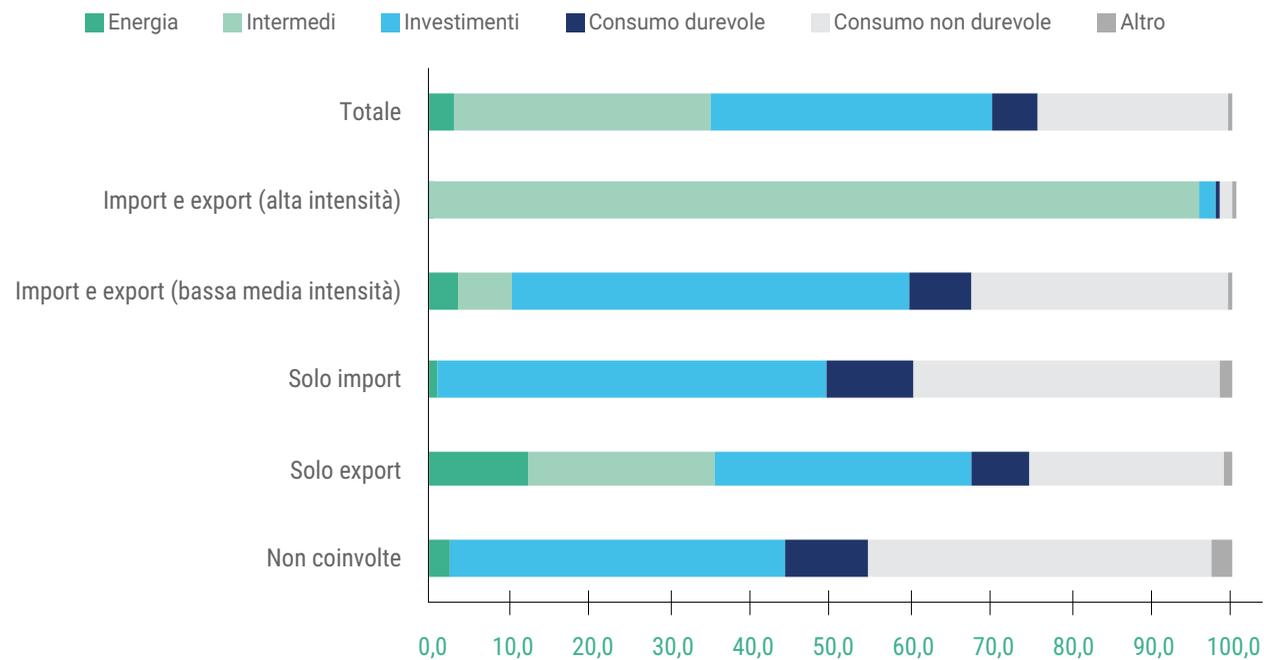


Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Questa progressione, seppure tenendo conto delle profonde differenze dimensionali di natura strutturale esistenti soprattutto tra i due gruppi di imprese domestiche ed i due gruppi di imprese multinazionali, è verificata per tutte le tipologie di governance delle imprese. Si tratta di una evidenza di natura sistematica che sembra confermare la presenza di vincoli dimensionali strutturali per la partecipazione alle forme più articolate di GVC, in particolare alla tipologia dei two-way trader, legati soprattutto alla complessità organizzativa richiesta per un efficace presidio delle relazioni.

La composizione merceologica dell'export secondo la partecipazione delle imprese alle GVC (Figura 2) evidenzia rilevanti specificità: il gruppo di imprese two way trader di prodotti intermedi a bassa e media intensità, che come si è evidenziato genera il 60 per cento dell'export complessivo manifatturiero, concentra le proprie esportazioni per circa la metà nei beni di investimento e per circa un terzo nei beni di consumo non durevole.

Figura 2. Composizione dell'export delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi e destinazione economica delle esportazioni: valore delle esportazioni nel 2019
Valori percentuali

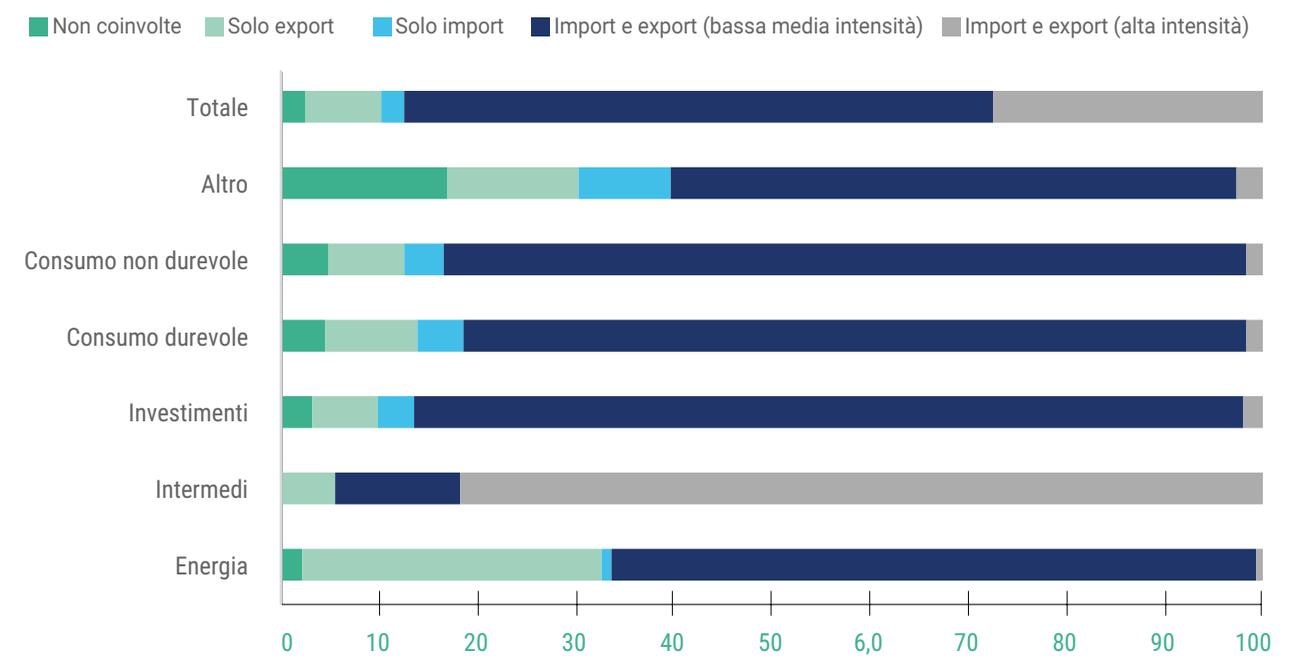


Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Pur rappresentando solo il 7,7 per cento delle loro esportazioni totali, queste unità produttive vendono all'estero il 79,7 per cento del totale dell'export di beni durevoli (Figura 3). Questa struttura di export si ritrova anche tra le imprese solo importatrici di beni intermedi, posizionate a valle delle reti produttive internazionali. Il raggruppamento con la maggiore diversificazione merceologica dell'export è quello delle imprese solo esportatrici di beni intermedi, non coinvolte in flussi di approvvigionamento dall'estero, caratterizzate da una composizione merceologica molto simile a quella media manifatturiera.

Il segmento che importa ed esporta beni intermedi per incidenze superiori al 50 per cento è invece caratterizzato da una quasi assoluta prevalenza di vendite all'estero di beni intermedi. Si tratta di un segmento a fortissima specializzazione, che rappresenta il nucleo forte dei fornitori italiani posizionati a monte delle GVC, rappresentativo dell'81,7 per cento dell'export totale di beni intermedi.

Figura 3. Composizione dell'export delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per destinazione economica delle esportazioni e grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: valore delle esportazioni nel 2019
Valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Questa prima articolazione delle imprese manifatturiere esportatrici e delle vendite all'estero di beni trova qualificazioni in due principali indicatori del loro coinvolgimento negli scambi commerciali: il primo è dato dal rapporto tra importazioni di beni intermedi e acquisti di beni e servizi dell'impresa, indicatore dell'inserimento dell'impresa nelle catene internazionali di approvvigionamento come utilizzatore di beni intermedi; il secondo, dato dal rapporto tra valore delle esportazioni e fatturato totale dell'impresa, segnala il grado complessivo di esposizione dell'impresa sui mercati esteri.

Rispetto ad entrambi gli indicatori la mappa precedentemente proposta evidenzia forti specificità dei diversi profili d'impresa. Per quanto riguarda il peso dei beni intermedi importati sui costi per beni e servizi delle imprese (Tavola 3), nel 2019, a fronte di una incidenza media per le imprese manifatturiere esportatrici del 12,0 per cento, quella relativa alle imprese a controllo este-

ro è pari al 19,3 per cento. Seguono, a distanza, le altre tipologie di impresa: 10,8 per cento per le multinazionali italiane, 10,1 per cento per le imprese di gruppi domestici e 7,9 per cento per le imprese non appartenenti a gruppi.

Tale specificità conferma l'elevata integrazione delle imprese a controllo estero nelle filiere internazionali ed un elevato contenuto di valore aggiunto estero presente nella loro produzione nazionale. L'incidenza dei beni intermedi importati sul totale degli acquisti di beni e servizi delle imprese raggiunge livelli molto elevati tra le imprese fortemente coinvolte in scambi bidirezionali di beni intermedi: 40,7 per cento per le multinazionali estere, 29 per cento per quelle italiane, 26,1 per cento per le imprese indipendenti e 24,7 per cento per i gruppi domestici.

Si tratta quindi di un circuito economico particolarmente caratterizzato, in cui le imprese che realizzano la gran parte dei beni intermedi esportati mostrano anche una forte dipendenza della loro produzione totale dall'import di prodotti intermedi, per tutte le tipologie di governance delle imprese qui considerate.

D'altra parte, l'indicatore di esposizione sull'estero (Tavola 4) evidenzia in particolare come i livelli massimi si rilevino, per tutte le tipologie di governance delle imprese, nel gruppo delle aziende coinvolte a bassa e media intensità negli scambi di prodotti intermedi, per le quali si rileva una propensione all'export pari al 60,9 per cento del fatturato totale per le imprese a controllo estero, al 49 per cento per le multinazionali italiane, al 45,3 per cento per le imprese indipendenti ed al 43,2 per cento per quelle appartenenti a gruppi domestici.

Tavola 3. Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi e tipologia di governance: incidenza dei beni intermedi importati sugli acquisti totali di beni e servizi

Valori percentuali

Coinvolgimento	Governance delle imprese				Totale
	Imprese non appartenenti a gruppi	Imprese di gruppi domestici	Imprese di gruppi multinazionali esteri	Imprese di gruppi multinazionali italiani	
Non coinvolte	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Solo export	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Solo import	2,8	3,2	6,4	2,6	3,3
Import e export (bassa e media intensità)	4,8	5,1	9,7	3,9	5,4
Import e export (alta intensità)	26,1	24,7	40,7	29,0	30,7
Totale	7,9	10,1	19,3	10,8	12,0

Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Tavola 4. Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi e tipologia di governance: incidenza delle esportazioni sul fatturato dell'impresa

Valori percentuali

Coinvolgimento	Governance delle imprese				Totale
	Imprese non appartenenti a gruppi	Imprese di gruppi domestici	Imprese di gruppi multinazionali esteri	Imprese di gruppi multinazionali italiani	
Non coinvolte	23,4	20,5	36,6	25,5	23,2
Solo export	32,8	33,7	56,0	42,4	37,2
Solo import	28,0	25,1	41,2	31,7	29,7
Import e export (bassa e media intensità)	45,3	43,2	60,9	49,0	51,0
Import e export (alta intensità)	36,4	35,9	44,7	46,6	43,0
Totale	34,9	35,9	54,9	47,5	45,2

Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

I CAMBIAMENTI NEL COINVOLGIMENTO DELLE IMPRESE ESPORTATRICI ALL'INTERNO DELLE RETI PRODUTTIVE INTERNAZIONALI

Questa chiave di lettura appare in grado di delineare adeguatamente i cambiamenti avvenuti nel sistema esportatore italiano tra il 2019 e il 2022. Una prima indicazione da rilevare è quella relativa al cambiamento nella composizione delle imprese esportatrici per tipo di partecipazione alle GVC nei diversi anni (Tavola 5)⁵⁵: la prima fase successiva alla pandemia vede le imprese esportatrici italiane aumentare il grado di coinvolgimento negli scambi di beni intermedi, in particolare passando da una condizione di solo importatore o solo esportatore a una attività estesa a entrambi i flussi, con intensità bassa e media. Successivamente, la struttura si sposta chiaramente verso un aumento del grado di coinvolgimento in entrambi i flussi, per la componente ad alta intensità.

Nel complesso, tra il 2019 e il 2022, tra le imprese esportatrici che prima della crisi risultavano non coinvolte in scambi di beni intermedi, il 71,1 per cento ha mantenuto lo stesso tipo di coinvolgimento, il 17,5 per cento ha attivato flussi di solo export, il 7,2 per cento di solo import e il 4,3 per cento si è attivato in entrambi i flussi. Tra le altre tipologie, la massima mobilità si rileva per le imprese inizialmente solo importatrici di beni intermedi: tra il 2019 e il 2022 solo il 39,6 per cento ha mantenuto invariato il tipo di partecipazione, il 20,9 per cento ha cessato di scambiare beni intermedi, oltre il 30 per cento è transitato verso scambi bidirezionali. Tra le tipologie più complesse, il 72,2 per cento delle imprese coinvolte bidirezionalmente a bassa e media intensità è restato nella stessa condizione, mentre le imprese che hanno cambiato tipo di partecipazione hanno registrato in ampia prevalenza un arretramento, con solo il 6,4 per cento che ha aumentato l'intensità del coinvolgimento in entrambi i flussi.

È interessante notare il forte arretramento osservato nella prima fase di uscita dalla crisi da Covid-19 (2019-21) da parte delle imprese più coinvolte negli scambi di beni intermedi: su 100 imprese, solo 68 sono restate nella stessa condizione e, delle 32 arretrate, 9 hanno completamente cessato l'attività di importazione di beni intermedi. Nella seconda fase (2021-22) si osserva un recupero di imprese moderatamente coinvolte in entrambi i flussi nel segmento a maggiore coinvolgimento.

⁵⁵ Le percentuali riportate nella Tavola 5 vanno lette per riga: ad esempio, per quanto riguarda il confronto tra il posizionamento delle imprese prima della pandemia (nel 2019) e quello rilevato nella prima fase di uscita dalla crisi (2021) la prima transizione (tra il 2019 e il 2021) mostra come solo il 41,8 per cento delle imprese che nel 2019 risultavano coinvolte nelle GVC esclusivamente dal lato dell'import di beni intermedi mantenga la stessa posizione nel 2021; il 31,6 per cento cambia posizionamento attivando anche flussi di esportazione di beni intermedi, il 17,4 per cento interrompe qualsiasi scambio di beni intermedi con l'estero. All'interno dello schema qui adottato, le transizioni verso destra indicano un maggiore grado di coinvolgimento nelle GVC, quelle verso sinistra una minore partecipazione.

Tavola 5. Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2021-2022, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi: transizioni delle imprese tra 2019-2021, 2021-2022, 2019-2022
Valori percentuali

	Coinvolgimento nel 2019		Coinvolgimento nel 2021			Totale
	Non coinvolte	Solo export	Solo import	Import e export (bassa e media intensità)	Import e export (alta intensità)	
Non coinvolte	70,7	18,2	7,1	3,8	0,2	100
Solo export	13,8	65,5	2,2	14,6	3,9	100
Solo import	17,4	7,9	41,8	31,6	1,2	100
Import e export (bassa e media intensità)	2,5	9,7	6,6	77,4	3,8	100
Import e export (alta intensità)	0,4	9,2	1,2	21,3	67,9	100

	Coinvolgimento nel 2021		Coinvolgimento nel 2022			Totale
	Non coinvolte	Solo export	Solo import	Import e export (bassa e media intensità)	Import e export (alta intensità)	
Non coinvolte	76,8	15,6	5,2	2,1	0,3	100
Solo export	14,4	71,3	1,6	7,3	5,5	100
Solo import	21,7	7,1	47,4	20,7	3	100
Import e export (bassa e media intensità)	2,5	12,7	6,4	63,4	15	100
Import e export (alta intensità)	0,2	6,4	0,3	4,1	89	100

	Coinvolgimento nel 2019		Coinvolgimento nel 2022			Totale
	Non coinvolte	Solo export	Solo import	Import e export (bassa e media intensità)	Import e export (alta intensità)	
Non coinvolte	71	17,5	7,2	3,9	0,4	100
Solo export	13,7	65,1	2,4	10,5	8,4	100
Solo import	20,9	8,7	39,6	27,9	3	100
Import e export (bassa e media intensità)	3,5	10,9	7	72,2	6,4	100
Import e export (alta intensità)	0,4	10,9	0,8	6,4	81,5	100

Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

La lettura congiunta dei profili di internazionalizzazione commerciale delle imprese e della loro governance consente di cogliere significative regolarità. Nel corso del periodo analizzato si è registrato infatti un aumento dell'incidenza delle imprese attive in entrambi i flussi di beni intermedi per tutte le tipologie di governance, con particolare intensità per le imprese indipendenti, seguite da quelle appartenenti a gruppi domestici, dalle multinazionali estere e da quelle italiane. La ripresa dell'export post-Covid ha quindi spinto in particolare le imprese domestiche ad intraprendere strategie più complesse sul fronte sia dell'import sia dell'export, pur non appartenendo a gruppi globali.

Un bilancio complessivo dei comportamenti delle imprese esportatrici dopo la fase acuta della pandemia vede, tra il 2019 e il 2022, il 69,2 per cento delle imprese esportatrici (32mila aziende) mantenere invariato il grado di coinvolgimento iniziale all'interno delle GVC, il 13,2 per cento (6mila) mostrare un arretramento ed il 17,6 per cento (8mila) un avanzamento verso profili più complessi. Dal punto di vista dimensionale, i cambiamenti minimi si rilevano, come nelle attese, per le grandi imprese, i massimi tra le piccole, soprattutto per quanto riguarda gli spostamenti verso profili più avanzati.

Dal punto di vista settoriale, sono le imprese produttrici di beni strumentali a mostrare la massima incidenza di imprese transitate verso forme più complesse di partecipazione alle GVC. Più in dettaglio, i primi tre settori a mostrare la massima mobilità sono quello della fabbricazione di macchinari ed apparecchiature, in cui un quarto delle imprese è transitato verso un maggior coinvolgimento nelle GVC, la fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica, la fabbricazione di altri mezzi di trasporto. Sul fronte opposto, i tre comparti con la minima mobilità in avanzamento sono quello alimentare e del tabacco, la fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di metalli non metalliferi, l'industria del legno e dei prodotti in legno, con incidenze intorno al 10 per cento delle imprese.

Queste dinamiche si sono associate ad una modificazione della specializzazione geografica delle diverse forme di coinvolgimento nelle GVC, misurata attraverso l'indice di orientamento relativo dell'export per area geografica⁵⁶. In particolare, la tipologia di imprese più rilevante, costituita dalle aziende coinvolte bidirezionalmente a bassa e media intensità nelle GVC, ha registrato tra il 2019 e il 2022 un maggiore orientamento verso le aree extra-Ue - ed in particolare gli Stati Uniti, con un aumento della quota di export qui destinata dall'11,2 per cento al 12,1 per cento - ridimensionando ulteriormente la relativa despecializzazione verso i paesi Ue. Tutte le altre tipologie di imprese hanno invece rafforzato la specializzazione relativa verso la Ue (in particolare le imprese coinvolte bidire-

⁵⁶ L'indice di orientamento geografico relativo delle esportazioni è dato dal rapporto tra la quota della specifica area sul totale dell'export di ciascuna tipologia di impresa e la quota della stessa area sull'export complessivo di tutte le imprese. Un valore superiore/inferiore a 100 indica una relativa specializzazione/despecializzazione della tipologia di impresa considerata verso una determinata area geografica.

zionalmente ad alta intensità, che come si è visto presidiano la gran parte delle esportazioni di beni intermedi del nostro paese, e le imprese solo importatrici di beni intermedi), mitigato la despecializzazione (le imprese non coinvolte nelle GVC), cambiato il loro orientamento passando in misura significativa da despecializzazione a specializzazione (le imprese solo esportatrici di beni intermedi).

Dal punto di vista dell'orientamento geografico emerge quindi una polarizzazione tra le dinamiche del gruppo di imprese più strutturato e articolato in termini di coinvolgimento nelle GVC, che tra il 2019 e il 2022 si proietta sempre di più verso i mercati extra-europei (soprattutto Stati Uniti, ma anche Cina) ed i restanti gruppi di imprese, orientati in misura crescente verso i mercati dei paesi Ue.

LA PERFORMANCE DELLE ESPORTAZIONI NELL'ULTIMO TRIENNIO: UN QUADRO DI SINTESI

Le dinamiche d'impresa illustrate di seguito, relative alle tendenze dell'export delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2019-2022, si inseriscono in un quadro che ha visto l'Italia esibire una performance delle esportazioni di beni in volume elevata, sia intermini assoluti sia in relazione ai risultati dei principali competitor esteri. Secondo i dati di Contabilità nazionale, la crescita dei volumi di beni esportati tra il 2019 e il 2022 è stata pari al 9,6 per cento per l'Italia, rispetto al 9,0 della Ue 27 e all'8,2 per cento della area dell'euro. Già nella media del 2021 l'export di beni dell'Italia aveva recuperato, superandoli, i livelli pre-Covid in termini reali (+3,4%). La performance relativamente superiore del sistema esportatore italiano è avvenuta soprattutto nel 2022, quando il differenziale di crescita reale rispetto alla media Ue e Uem è stato di oltre 1,5 punti percentuali (6,1% rispetto, rispettivamente, a 4,6% e 4,5%).

Queste dinamiche si realizzano in un contesto di progressiva intensificazione delle pressioni inflazionistiche su scala globale. Per quanto riguarda l'export italiano di beni industriali, tra il 2019 e il 2022 i prezzi sono aumentati del 17,5 per cento, con una netta accelerazione tra la dinamica 2019-2021 (+4,4%) e quella 2021-2022 (+12%). Sull'intero periodo le maggiori pressioni inflazionistiche hanno riguardato i prezzi all'export dei prodotti energetici (+34,0%), seguiti dai beni intermedi (+28,4%). I beni finali hanno registrato dinamiche di prezzo nettamente inferiori: beni di investimento +8,3 per cento, beni di consumo non durevole +7,4 per cento, beni di consumo non durevoli +6,9 per cento.

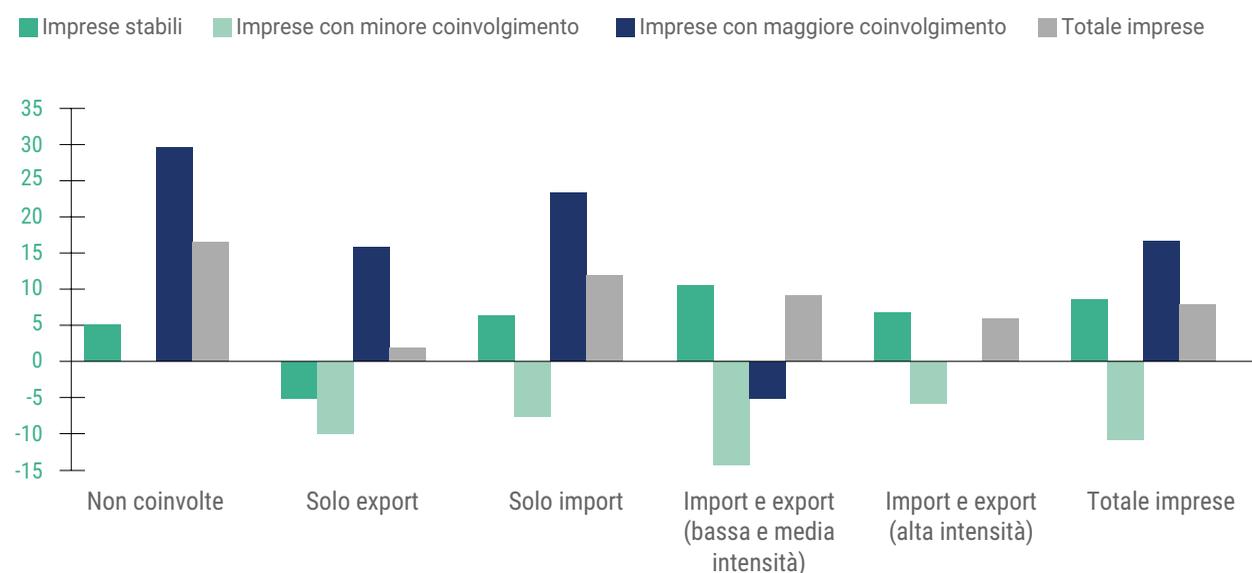
Le dinamiche dell'export incorporano quindi, soprattutto lo scorso anno, gli effetti di spinte inflazionistiche differenziate nel tempo e per prodotto, con impatti significativi sulle dinamiche nominali dell'export realizzato dalle varie tipologie di imprese, caratterizzate da incidenze diverse delle varie merceologie esportate. Per tenere conto, almeno parzialmente, di questo fenomeno, i valori espor-

tati da ciascuna impresa nel 2021 e nel 2022 sono stati deflazionati - per ciascuna delle cinque destinazioni economiche dei prodotti esportati disponibili nella base dati - con i corrispondenti indici Istat dei prezzi all'export dei prodotti manifatturieri.

Complessivamente, tra il 2019 e il 2022 l'export generato dalle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici è aumentato del 26,8 per cento in valori correnti. Una stima dell'andamento dei volumi, ottenuta deflazionando - a livello di impresa - gli aggregati nominali con gli indici dei prezzi all'export indica un incremento dell'8,7 per cento.

L'interpretazione di queste tendenze sembra trovare, nella valutazione della performance delle imprese distinte in base al loro grado di partecipazione alle GVC, e soprattutto nei cambiamenti registrati dopo la pandemia, una efficace chiave di lettura.

Figura 4. Tasso di variazione delle esportazioni in volume, tra il 2019 e il 2022, delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, per grado di coinvolgimento nei flussi con l'estero di beni intermedi e sua tipologia di cambiamento nel tempo (partecipazione stabile, minore, maggiore)
Valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Un primo aspetto rilevante (Figura 4) è dato dall'evidente perdita di competitività - tra il 2019 e il 2022 - associata ad arretramenti nella partecipazione alle GVC rispetto alla posizione iniziale (nel 2019): per il complesso delle imprese la crescita media dei volumi esportati tra il 2019 e il 2022, pari all'8,7 per cento, è sintesi di un aumento del 9,4 per cento dell'export delle imprese che non hanno cambiato profilo, di una forte diminuzione (-10%) delle vendite all'estero di quelle che hanno registrato un minore coinvolgimento e di un incremento del 17,3 per cento rilevato per i casi di maggiore partecipazione.

Un secondo elemento significativo è che ciò appare verificato per tutte le tipologie di partecipazione alle GVC, caratterizzate in media, come si è visto, da profonde differenze strutturali.

Inoltre, la dinamica dei volumi esportati dai profili meno complessi (imprese non coinvolte nelle GVC, coinvolte solo all'export, coinvolte solo all'import) appare molto più elevata se si considerano quelle che, rispetto al profilo di internazionalizzazione rilevato nel 2019, hanno evidenziato un successivo maggiore coinvolgimento all'interno delle GVC; per i two-way trader è invece la stabilità nel profilo a costituire un elemento premiante in termini di crescita tendenziale dell'export complessivo.

Entrando nel dettaglio dei primi tre profili, per le imprese inizialmente non coinvolte nelle GVC l'elevata crescita media in termini reali dell'export (+17,3% tra il 2019 e il 2022) è il risultato di una dinamica notevolmente contenuta (+5,9%) delle imprese che hanno mantenuto questo profilo negli anni successivi e di una crescita molto rilevante (+30,4%) di quelle che sono entrate nelle reti produttive internazionali.

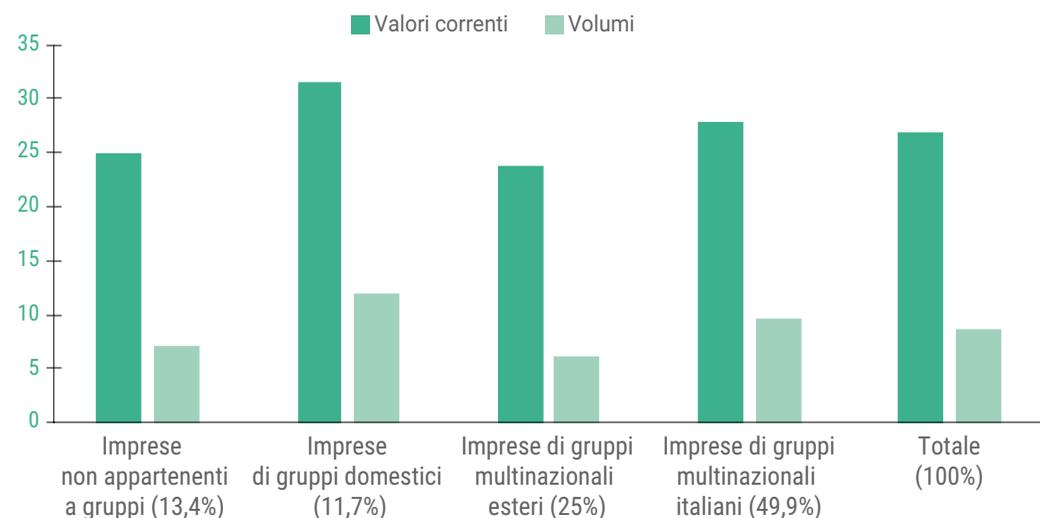
Tale tendenza è verificata anche per le imprese inizialmente solo esportatrici di beni intermedi, cresciute mediamente del 2,7 per cento, ma con una performance delle imprese che hanno registrato un maggiore coinvolgimento (+16,7%) molto significativa sia in assoluto sia se confrontata con il calo (-4,3%) subito dalle imprese restate nel profilo iniziale.

Ciò vale anche per le imprese inizialmente solo importatrici di beni intermedi, cresciute mediamente del 12,7 per cento tra il 2019 e il 2022, sintesi di un incremento del 24,2 per cento per quelle transitate verso il profilo di two-way trader, e di un'espansione del 7,2 per cento per quelle restate nella posizione di soli importatori di beni intermedi.

Tale quadro può essere qualificato dalla considerazione delle tendenze delle imprese esportatrici distinte in base alla tipologia di governance (Figura 5). Le dinamiche in volume tra il 2019 e il 2022 risultano di maggiore intensità per le imprese di gruppi domestici (+12%), seguite da quelle appartenenti a gruppi multinazionali italiani (+9,7%), dalle imprese domestiche non appartenenti a gruppi (+7,1%) e dalle aziende a controllo estero (+6,1%).

Figura 5.
Tasso di variazione delle esportazioni, in valore e in volume, tra il 2019 e il 2022, delle imprese manifatturiere esportatrici, per tipologia di governance

Valori percentuali. Tra parentesi il peso in termini di export nominale nel 2022



Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

In questo quadro, emergono con chiarezza le profonde differenze tra la prima e la seconda fase di uscita dalla pandemia. Come si è visto in precedenza, i profili delle imprese per grado di partecipazione alle GVC hanno sperimentato, negli anni successivi al 2019, cambiamenti significativi, con intense transizioni tra i diversi profili. Anche allo scopo di tenere conto in modo efficace di tali transizioni, il periodo 2019-2022 può essere scomposto in due sotto-periodi, 2019-21 e 2021-22, e la dinamica dei diversi profili di impresa letta in termini di coinvolgimento delle imprese nell'anno iniziale di ciascuna fase, rispettivamente nel 2019 e nel 2021.

L'analisi delle dinamiche dei due sotto-periodi mostra come le tendenze precedentemente commentate, che hanno visto nel 2019-2022 le performance migliori realizzate dalle imprese esportatrici posizionate prevalentemente a valle delle reti produttive globali, siano determinate sostanzialmente da quanto avvenuto nel periodo più recente.

In particolare, nel 2022, rispetto al 2021, si osserva una forte accelerazione dell'export delle imprese del profilo con import e export di beni intermedi a media e bassa intensità, specializzate nella vendita estera di beni di investimento e beni di consumo, e di quelle del profilo di soli importatori di beni intermedi (ed esportatori soprattutto di beni di investimento). Sul fronte opposto, lo scorso anno si rileva un netto peggioramento dei volumi di export delle imprese fortemente esposte nell'import/export di beni intermedi, che nel periodo 2019-21 avevano invece registrato una notevole performance.

In sintesi, mentre nella prima fase di ripresa post-Covid i profili di impresa esposti prevalentemente a monte delle reti produttive globali avevano trainato il rapido recupero dei livelli di export pre-Covid, nella seconda fase si osserva un fenomeno opposto, con la netta prevalenza dei profili più orientati a valle delle GVC.

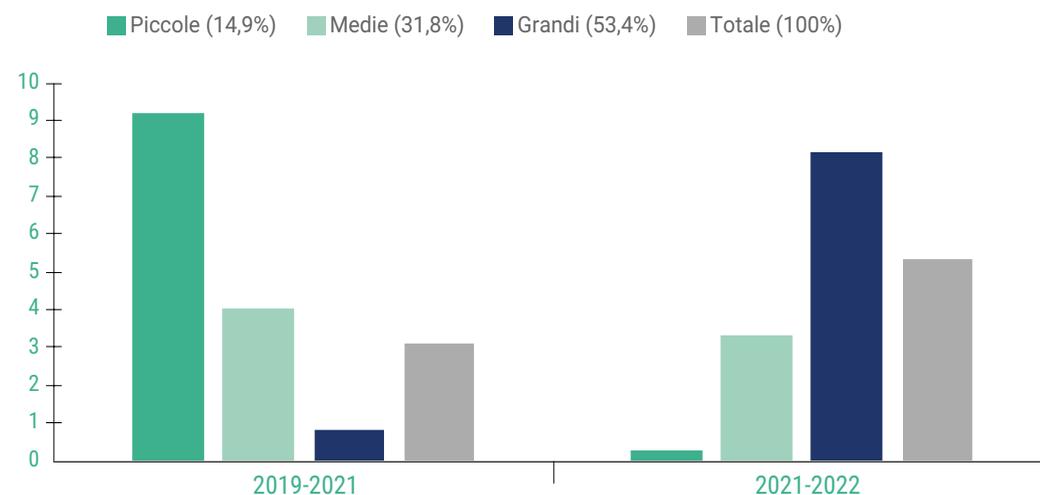
Le due fasi si distinguono anche per quanto riguarda le dinamiche dell'export per tipologia di governance delle imprese. La maggiore differenza riguarda la performance delle multinazionali a controllo estero che, in evidente difficoltà di ripresa nella prima fase, mostrano una forte accelerazione dei volumi nel 2022. Le multinazionali italiane mantengono invece un profilo di crescita stabile nelle due fasi, segnale di una posizione strategica solida sui mercati globali, mentre le imprese domestiche registrano un netto rallentamento.

Infine, la lettura delle dinamiche dell'export per dimensione aziendale⁵⁷ fornisce ulteriori elementi di valutazione (Figura 6). Come si è visto, le diverse tipologie di partecipazione alle reti produttive internazionali e le diverse tipologie di governance incorporano differenze significative in termini di dimensione media delle imprese, che tende ad aumentare al crescere del livello di complessità del coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle GVC, e di tipologia di governance, con una presenza di piccole imprese concentrata nei profili a governance domestica e non strutturata in gruppi.

⁵⁷ La dimensione aziendale in termini di addetti è riferita all'anno iniziale (2019).

Figura 6.
Tasso di variazione
delle esportazioni
in volume
delle imprese
manifatturiere
persistentemente
esportatrici,
per dimensione
aziendale (2019-
2021, 2021-2022)

Valori percentuali.
Tra parentesi il peso
in termini di export
nominale nel 2022



Fonte: elaborazioni su dati Istat "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS. Anni 2019-2021-2022"

Tali specificità si riflettono in tendenze che hanno visto, tra il 2019 e il 2022, limitate differenze dimensionali nei tassi di crescita dei volumi esportati, di poco più elevati per le piccole imprese, seguite dalle grandi e dalle medie. Anche in questo caso, tuttavia, le due fasi analizzate mostrano dinamiche molto diverse: se nella prima (2019-2021) il recupero dell'export tendeva a ridimensionarsi fortemente all'aumentare della dimensione media aziendale (+9,2% per le piccole imprese, +4% per le medie e +0,8% per le grandi), tra il 2021 e il 2022 si osserva un fenomeno opposto, con notevole accelerazione delle grandi imprese (+8,1%), una lieve decelerazione per le medie (+3,3%) e una sostanziale stabilità (+0,3%) per le piccole imprese.

CONCLUSIONI

Il quadro delineato consente alcune considerazioni conclusive, relative da un lato ai cambiamenti intervenuti nel triennio successivo al 2019 nella partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali, dall'altro alla performance dell'export.

Per quanto riguarda il primo aspetto, si è visto come la ripresa complessiva dell'export nazionale si sia accompagnata ad una maggiore partecipazione delle nostre imprese all'interno delle reti produttive internazionali, con particolare riferimento alle PMI. In questo quadro, è da sottolineare come poco meno di un terzo delle imprese precedentemente non coinvolte nelle GVC (circa 4mila unità) sia transitato verso forme di partecipazione attiva alle catene del valore, ed in particolare verso l'attività di esportazione di beni intermedi (circa 2mila imprese), possibile segnale di una crescente domanda di subfornitura indotta da una fase caratterizzata da strozzature nelle catene di approvvigionamento. Si tratta quindi di segnali positivi di reattività alle mutate condizioni di contesto e di elevata flessibilità delle strategie di mercato.

Inoltre, l'elevata stabilità mostrata dai profili più avanzati ed esposti nelle GVC testimonia come solo la persistenza degli shock, più che la loro intensità, induce a radicali cambiamenti nei posizionamenti lungo le GVC, spesso basati, oltre che sui processi di scambio interni ai gruppi multinazionali, su legami collaborativi e fiduciari, che implicano investimenti consistenti, con elevati costi di sostituzione da parte delle imprese in posizione di leadership. Quando i movimenti sono avvenuti, la direzione è stata, soprattutto nella prima fase di ripresa post-Covid, quella di un coinvolgimento più a monte che a valle delle GVC.

Per quanto riguarda le componenti della performance dell'export nella prima e nella seconda fase, emergono almeno tre aspetti di rilievo: il primo è dato dalla notevole capacità di reazione delle PMI esportatrici nella fase di prima uscita dalla pandemia, con una successiva stabilizzazione; il secondo afferisce al ritardo di ripresa dell'export delle imprese a controllo estero, seguito tuttavia da una performance successiva di notevole ampiezza; il terzo è la capacità delle multinazionali italiane di mantenere flussi di export apprezzabili in entrambe le fasi.

Per le PMI questi comportamenti sono associati, come rilevato in precedenza, ad una maggiore intensità di partecipazione alle GVC, emersa come fattore rilevante per la performance dell'export; per le imprese a controllo estero sembra aver giocato un ruolo importante (inizialmente in senso negativo e successivamente in senso ampiamente positivo) la forte interdipendenza con le strategie dei gruppi globali e la sensibilità nel breve periodo ai problemi di approvvigionamento; per le multinazionali italiane sembra confermarsi una elevata resilienza e capacità di gestione della notevole articolazione merceologica e geografica della loro presenza sui mercati esteri.

+ APPROFONDIMENTO

Il contributo delle esportazioni all'attività produttiva: fra resilienza alla crisi e ripresa vincolata

di Federico Sallusti, Emanuele Pallotti

Istat - Direzione Centrale della Contabilità Nazionale

Il triennio 2020-2022 è stato caratterizzato da eventi esogeni, la pandemia prima e, successivamente, il conflitto russo-ucraino, che hanno prodotto impatti rilevanti sul quadro macroeconomico globale e sulle dinamiche del commercio internazionale. Nel corso del 2021, la prima fase di uscita dalla crisi pandemica è stata caratterizzata da una forte ripresa dell'economia mondiale e degli scambi internazionali, pur in presenza di rilevanti colli di bottiglia nelle catene globali di fornitura. La seconda fase, a partire dalla fine del 2021, e per tutto il 2022, è stata segnata dal forte rialzo delle quotazioni delle materie prime - energetiche e non - che, pur non impedendo un'accelerazione della crescita, ha avuto conseguenze rilevanti sulle strategie commerciali e sul posizionamento di paesi, settori produttivi e imprese sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda l'Italia, questo lavoro analizza se e come, tale riassetto delle relazioni produttive - che pure ha consentito una forte ripresa dell'export nelle diverse fasi di uscita dalla crisi pandemica - abbia modificato il contributo "netto" delle esportazioni alla crescita del valore aggiunto del sistema produttivo. A tal fine, nella prima parte si rappresenta l'evoluzione del posizionamento dell'Italia e dei settori produttivi all'interno della rete commerciale internazionale, mentre nella seconda si esamina l'eventuale ruolo di tali mutamenti nel delineare l'evoluzione dell'impatto delle esportazioni sull'attività produttiva.

Le traiettorie del riposizionamento dell'Italia e dei settori produttivi nella rete degli scambi internazionali vengono qui individuate attraverso l'uso di indicatori di *Social Network Analysis* applicati alla base di dati *Comext*, che rappresenta gli scambi bilaterali dei paesi Ue rispetto al resto del mondo.⁵⁸ In particolare, si utilizzano due metriche. Da una parte, l'*out-degree* (o centralità in uscita) è interpretabile come un indicatore del posizionamento del paese (settore) come fornitore sui mercati internazionali: un alto livello dell'*out-degree* si associa a un maggiore grado di connessione (in termini di numero di relazioni dirette e indirette) e, dunque, a una maggiore integrazione e diversificazione dei rapporti commerciali in uscita; un basso livello dell'*out-degree*, al contrario, implica una maggiore concentrazione dei flussi in corrispondenza di un minor numero di relazioni commerciali. D'altra parte, in maniera simmetrica, l'*in-degree* (o centralità in entrata) fornisce le medesime indicazioni sul posizionamento del paese (settore) come cliente sui mercati internazionali. Gli stessi indicatori possono essere derivati tenendo in considerazione il valore delle transazioni sottese ai rapporti commerciali. In particolare, l'ammontare delle transazioni è usato come peso nella definizione della centralità in uscita e in entrata⁵⁹.

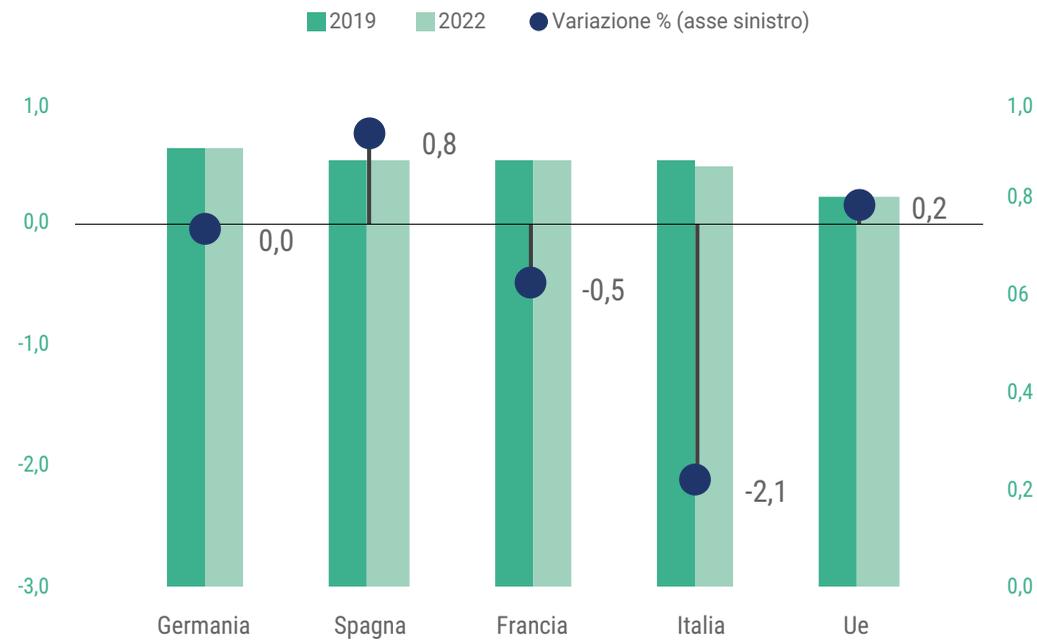
L'evoluzione di questi due indicatori fra il 2019 e il 2022 consente di evidenziare le traiettorie di riposizionamento di paesi e settori sui mercati internazionali. In questo contesto, facendo riferimento alla Figura 1, si osserva per l'Italia una sensibile riduzione della centralità in uscita - a fronte di una sostanziale stabilità dell'indicatore per gli altri paesi - e un forte aumento della centralità in entrata, coerentemente con quanto avviene negli altri paesi. Anche considerando gli indicatori pesati per il valore delle relazioni commerciali, il quadro non si modifica. Infatti, l'Italia si colloca comunque all'ultimo posto in termini di variazione dell'*out-degree*, mentre, considerando le importazioni, l'aumento dell'*in-degree* si manterrebbe il secondo più rilevante fra i paesi considerati.

⁵⁸ La base di dati *Comext* (riferita al 2019 e al 2022) può essere trasformata in modo da ottenere una matrice che rappresenti la rete degli scambi commerciali fra paesi. Tale matrice, oltre che per il totale delle transazioni, può essere costruita per ciascun settore di attività economica (evidenziando dunque le relazioni commerciali fra paesi aventi per oggetto i beni prodotti dal dato comparto). Entrambe le tipologie di matrice (totale e settoriale) possono essere utilizzate per la costruzione di indicatori di posizionamento. In particolare, utilizzando questa base dati è possibile effettuare due tipi di analisi: confrontare il posizionamento dei diversi paesi Ue all'interno del periodo di riferimento; evidenziare il contributo dei diversi comparti produttivi alla dinamica complessiva. Si veda anche il capitolo 2 di Istat (2023) "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi".

⁵⁹ Per un approfondimento sul calcolo e il significato degli indicatori si veda Borgatti S.P., Everett M.G., Johnson J.C. (2018), *Analyzing Social Networks*. SAGE Publishing. Il calcolo degli indicatori è stato effettuato con il software Ucinet. Si veda Borgatti S.P., Everett M.G., and Freeman L.C. (2002), *Ucinet 6 for Windows: Software for Social Network Analysis*. Analytic Technologies.

Figura 1.
Out-degree (sx)
e In-degree (dx)
per paese

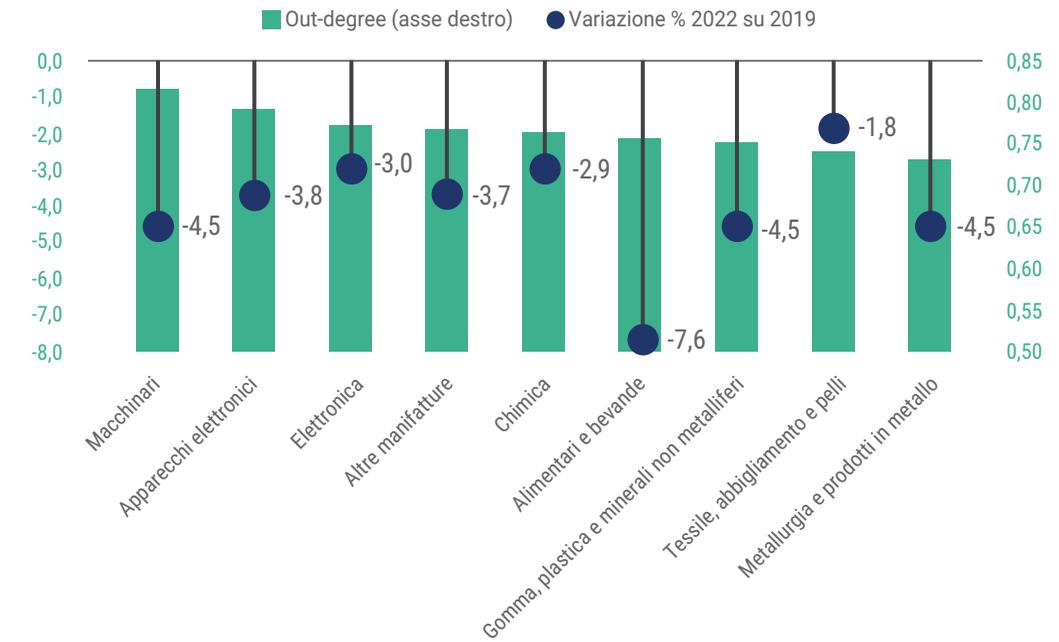
Anni 2019, 2022
e variazione
percentuale
2019-2022



Fonte: elaborazione su dati Eurostat

Figura 2.
Out-degree
e In-degree
per settore

Anno 2019
e variazione
percentuale
2019-2022



Fonte: elaborazione su dati Eurostat

In particolare, per quel che attiene le esportazioni, la rilevante contrazione della centralità fra il 2019 e il 2022 (-2,1%, da 0,891 a 0,872) colloca attualmente l'Italia all'ultimo posto fra i paesi considerati, con un valore dell'indicatore al di sotto, oltre che della Germania (0,911 nel 2022, stabile rispetto al 2019), anche di Francia (0,891) e Spagna (0,884). Per quel che concerne le importazioni, al contrario, le variazioni dell'indicatore non hanno modificato il ranking dei paesi: al 2022, infatti, il livello di centralità in entrata per l'Italia si è attestato a 0,826, mantenendo tuttavia un sensibile differenziale rispetto a Germania (0,884), Francia (0,907) e Spagna (0,876)⁶⁰.

Fra il 2019 e il 2022, dunque, le mutate dinamiche delle catene globali del valore e degli scambi internazionali si sono associate a una modificazione del posizionamento dell'Italia più accentuato di quanto sia accaduto negli altri paesi europei. In particolare, il riposizionamento è avvenuto nella direzione di un aumento della concentrazione dei mercati di sbocco, dal lato dell'export, e di una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento, da quello dell'import.

Considerando, come in Figura 2, l'andamento degli stessi indicatori di centralità⁶¹ per i settori maggiormente coinvolti nelle catene globali del valore - ovvero quelli che mostrano un alto coinvolgimento sia nelle esportazioni sia nelle importazioni di prodotti intermedi - si può evidenziare come il riposizionamento complessivo del paese sia stato generato da dinamiche settoriali eterogenee.

Da una parte, si evidenziano settori - quali elettronica, alimentari e bevande, tessile, abbigliamento e pelli e chimica - per i quali a un aumento della concentrazione dei mercati di destinazione, si è associata una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento. Dall'altra, ci sono invece comparti - quali macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, altre manifatturieri e gomma, plastica e minerali non metalliferi - per i quali si è registrata una riduzione di entrambi gli indicatori, con una tendenza alla concentrazione delle relazioni commerciali sia in entrata sia in uscita.

Fra il 2019 e il 2022, il sistema esportatore italiano ha mostrato una performance significativamente superiore a quella media dei paesi Ue e dei principali competitor europei, incrementando in modo rilevante il volume delle esportazioni.

⁶⁰ Si tenga conto che, di per sé, una variazione delle strategie di posizionamento non implica nessuna conseguenza diretta sulla performance del settore esportatore. Infatti, una riduzione (aumento) della centralità in uscita non presuppone necessariamente una riduzione (aumento) delle esportazioni.

⁶¹ Nel considerare l'esercizio si tenga conto che l'andamento complessivo mostrato nella Figura 1 non è riconducibile a una media ponderata dei risultati settoriali illustrati in Figura 2. Infatti, ogni relazione commerciale nazionale può essere attivata da diverse combinazioni delle relazioni commerciali dei settori. In altri termini, l'esistenza di una relazione transattiva per l'intera economia può essere determinata dalla presenza di relazioni commerciali di uno o più settori.

Tuttavia, nello stesso periodo⁶², in ragione della sostenuta crescita della produzione, l'intensità delle esportazioni della manifattura italiana - misurata dalla quota di esportazioni sul valore della produzione a prezzi correnti - è aumentata di poco meno di un punto percentuale. Inoltre, poche e non sostanziali modifiche sono avvenute per quel che riguarda la composizione settoriale delle esportazioni: il ranking dei comparti per intensità di esportazioni rispetto all'output è rimasto invariato nel periodo considerato e i top 4 - macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, tessile, abbigliamento e pelli, alimentari e bevande - spiegano poco più della metà dell'export manifatturiero al 2022 (50,1%), in contenuta riduzione rispetto al 2019 (51,6%).

Il riposizionamento avvenuto fra il 2019 e il 2022, pur avendo consentito un importante rimbalzo rispetto alla crisi del 2020, non sembra aver dunque influito in misura sostanziale sulla struttura settoriale delle esportazioni. Tuttavia, il riassetto delle relazioni commerciali internazionali mostrato sopra e l'evidenza di una modificazione delle relazioni produttive interne in risposta agli shock sui prezzi dei beni intermedi potrebbero aver influito sul contributo delle esportazioni alla formazione del valore aggiunto misurato nella fase precedente e in quella successiva alla pandemia.

Per evidenziare in quale misura ciò sia accaduto, si propone un esercizio basato sulle tavole Input-Output. In particolare, sempre con riferimento ai comparti manifatturieri, e considerando le strutture produttive al 2019 e al 2022⁶³, si misurano i cambiamenti nel contributo delle esportazioni alla formazione del valore aggiunto e sul contenuto di importazioni dell'export di beni.

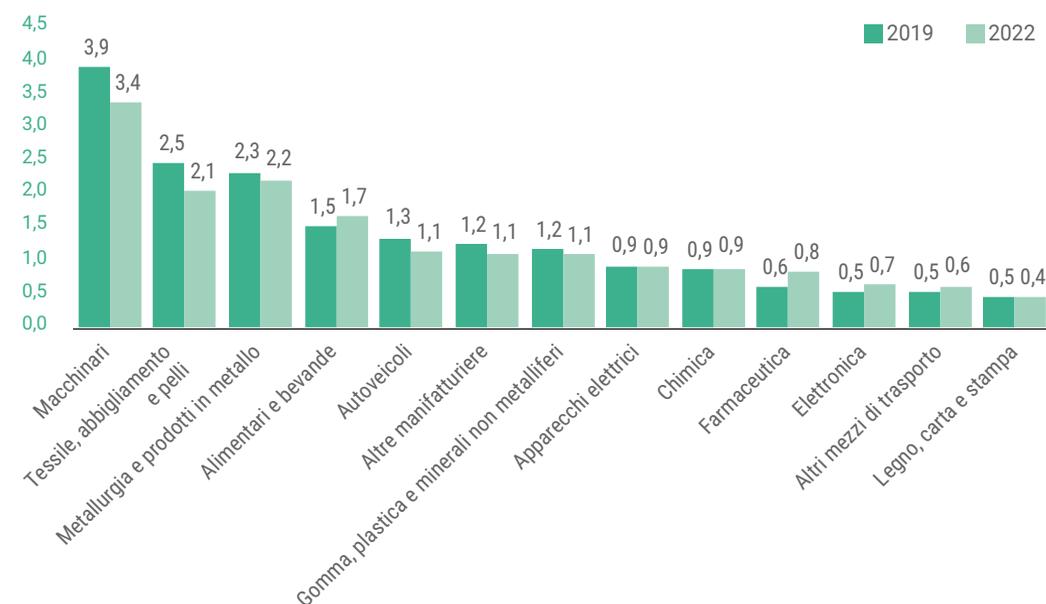
In particolare, la Figura 3 mostra, per gli anni 2019 e 2022, il contributo delle esportazioni dei settori manifatturieri al valore aggiunto del sistema produttivo italiano tenendo conto degli effetti di attivazione diretti ed indiretti⁶⁴. Nel complesso, l'impatto delle esportazioni di beni sul valore aggiunto del sistema economico italiano si è ridotto di poco più di un punto percentuale (dal 18,6% del 2019 al 17,5% del 2022), ciò accompagnandosi a un aumento della quota di importazioni per unità di export maggiore dell'incremento dell'incidenza degli input importati sulla produzione complessiva.

⁶² Dati di Contabilità Nazionale, definitivi per il 2019, provvisori per il 2022.

⁶³ In particolare, per l'anno 2019 sono state utilizzate le tavole Input-Output definitive di ultima pubblicazione. Per il 2022, per cui il set informativo disponibile è ancora provvisorio e non completo, è stata invece adottata una procedura sperimentale che consente di stimare le relazioni inter-settoriali pur in presenza di informazioni provvisorie e non complete. Per ulteriori approfondimenti si rimanda a Istat (2023) "Rapporto sulla competitività dei settori produttivi".

⁶⁴ Al fine di misurare il contributo delle esportazioni all'attività produttiva si è usata una simulazione da tavole Input-Output per il 2019 e il 2022 all'interno della quale si è ipotizzato un azzeramento delle esportazioni dei diversi settori, valutandone l'impatto diretto ed indiretto sul resto del sistema produttivo. L'impatto complessivo delle esportazioni è stato invece ottenuto simulando un azzeramento delle esportazioni contestualmente in tutti i settori manifatturieri.

Figura 3.
Contributo
in termini di
attivazione diretta
e indiretta di valore
aggiunto delle
esportazioni per
settore



Fonte: elaborazione su dati Istat

Questa evoluzione potrebbe essere spiegata dal diverso effetto che il rialzo dei prezzi e il riassetto delle relazioni commerciali internazionali hanno avuto sulle diverse porzioni del sistema produttivo italiano. Infatti, mentre i settori meno esposti sui mercati internazionali sarebbero riusciti a limitare l'impatto dell'aumento dei prezzi dei beni intermedi importati - da cui l'effetto complessivo di riduzione dell'incidenza delle importazioni - i comparti con maggiore intensità di export (soprattutto quelli più coinvolti nelle catene globali del valore, e dunque con una quota meno comprimibile di input importati) avrebbero mostrato maggiori difficoltà nel proteggersi dall'aumento dei prezzi dei prodotti intermedi importati.

Considerando i settori produttivi manifatturieri, questa chiave di lettura sembra trovare elementi di conferma: l'andamento in riduzione del contributo delle esportazioni a prezzi correnti sul valore aggiunto, oltre che caratterizzare una larga parte dei comparti, è particolarmente evidente per quelli più esposti sui mercati internazionali, soprattutto per quelli posizionati più a monte delle catene globali del valore. Infatti, fra i top 5 settori esportatori, solo per gli alimentari e bevande si riscontra un aumento (di 0,2 punti percentuali) dell'impatto delle esportazioni del settore sul valore aggiunto del sistema fra il 2019 e il 2022, mentre per settori quali i macchinari, il tessile, l'abbigliamento e pelli e la metallurgia e prodotti in metallo si riscontra una riduzione.

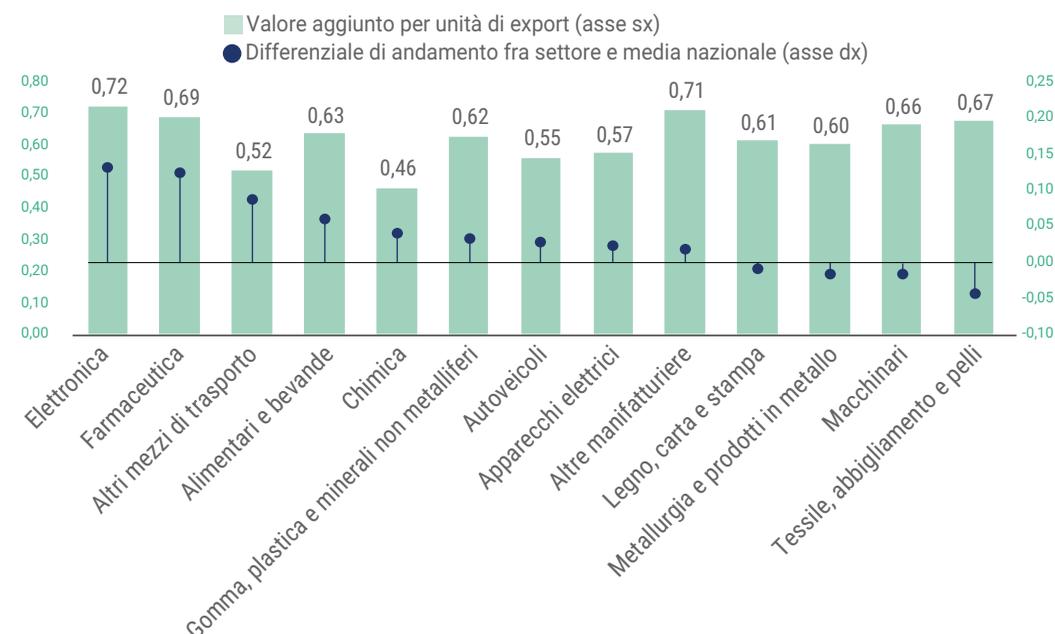
La relazione fra esposizione sui mercati internazionali, impatto delle spinte inflattive importate e contrazione dei margini era già stata in parte sottolineata nell'ultima edizione del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, pubblicato da Istat ad aprile 2023⁶⁵. In quel contesto, si era infatti evidenziato come l'aumento delle quotazioni delle materie prime energetiche, agro-alimentari e minerali avesse fortemente impattato proprio i settori più coinvolti nelle catene globali del valore (macchinari, metallurgie e prodotti in metallo, alimentari e bevande, autoveicoli fra gli altri), estendendosi poi al resto del sistema attraverso le relazioni produttive. Inoltre, pur nel contesto di un aumento rilevante anche dei prezzi dei prodotti esportati, molti dei comparti, soprattutto se operanti nei mercati dei beni intermedi, non erano riusciti a compensare completamente l'incremento dei costi connessi agli input importati.

Tale fenomeno trova riscontro nella caduta della quota di valore aggiunto per unità di export riscontrata nel complesso del settore produttivo italiano fra il 2019 e il 2022 (da 0,73 a 0,60)⁶⁶. In questo contesto, se la dinamica settoriale dell'indicatore è omogenea negli andamenti (in tutti i comparti si registra una riduzione o una stabilità), essa, come mostrato in Figura 4, è fortemente eterogenea nell'intensità. In particolare, fra i comparti più rilevanti per le esportazioni, tessile, abbigliamento e pelli, macchinari e metallurgia e prodotti in metallo hanno mostrato una caduta superiore alla media (di 17 punti percentuali il primo e di 14 punti gli altri), mentre alimentari e bevande e autoveicoli, pur registrando una riduzione (rispettivamente di 7 e 10 punti percentuali), hanno evidenziato una caduta inferiore alla media. Gli unici comparti che hanno mantenuto invariato il livello dell'indicatore sono stati la farmaceutica e l'elettronica (stabili rispettivamente a 0,72 e 0,69).

⁶⁵ Si veda in particolare l'analisi presente nel Capitolo 2 (Par. 2.4).

⁶⁶ Sempre considerando gli effetti di attivazione diretti e indiretti, l'indicatore è costruito rapportando l'impatto in termini di valore aggiunto allo shock sulle esportazioni che lo ha generato.

Figura 4.
Valore aggiunto per unità di export al 2022 e differenziale di andamento fra settore e media nazionale fra 2019 e 2022



Il profilo settoriale dell'evoluzione del contributo delle esportazioni manifatturiere al valore aggiunto può essere ulteriormente interpretato alla luce della dinamica mostrata dalla quota di importazioni per unità di export. In questo contesto, a fronte di un aumento complessivo dell'indicatore - che comporta, a parità di altre condizioni, una riduzione delle esportazioni nette - l'andamento dei comparti è infatti molto più eterogeneo: in alcuni settori (autoveicoli, alimentari e bevande, elettronica e farmaceutica) si è registrata una diminuzione, mentre per altri comparti (macchinari, metallurgia e prodotti in metallo, tessile, abbigliamento e pelli) si evidenzia un sensibile incremento.

Ne emerge come una maggiore (minore) intensità della caduta del contributo delle esportazioni dei settori al valore aggiunto del sistema produttivo si sia associata a un aumento (riduzione) della quota di importazioni per unità di export. In altri termini, nel contesto di forti perturbazioni sui prezzi degli input intermedi sui mercati internazionali, i settori che sono riusciti a ridurre il contenuto di importazioni incorporato nelle esportazioni (sostituendo gli input importati con produzione interna o beneficiando di una migliore compensazione fra prezzi di vendita e prezzi di acquisto degli input produttivi) hanno evidenziato una minore caduta della quota di valore aggiunto per unità di export.

Questa relazione è un'ulteriore riprova di come l'aumento dei prezzi delle importazioni e il conseguente riaggiustamento delle strategie delle imprese sui mercati internazionali abbiano delineato fortemente, se non in maniera esiziale, l'andamento del contributo delle esportazioni all'attività produttiva nell'ultimo triennio, non conducendo a un profondo mutamento del profilo strutturale delle esportazioni, ma generando due fenomeni: una traslazione verso il basso del contributo complessivo delle esportazioni all'attività produttiva; una ricomposizione delle performance settoriali, visibile anche nelle transizioni dei profili di partecipazione delle imprese alle catene globali del valore.

Tale ricomposizione delle performance settoriali appare peraltro connessa in maniera rilevante alle strategie di riposizionamento strategico evidenziate nella prima parte di questo contributo, soprattutto per quanto concerne le relazioni commerciali di approvvigionamento. Infatti, i settori che hanno mostrato una maggiore tenuta del contributo delle loro esportazioni alla formazione del valore aggiunto (fra i principali, gli alimentari e bevande, l'elettronica, la farmaceutica, la chimica) sono quelli che hanno evidenziato un aumentato grado di centralità sui mercati internazionali degli input produttivi, ciò comportando una maggiore diversificazione delle relazioni commerciali, oltre che, in alcuni casi, un minore ricorso alle importazioni negli approvvigionamenti (in particolare per gli alimentari e bevande e per la chimica).

Di converso, i comparti per i quali si è riscontrata una più rilevante contrazione della capacità delle esportazioni di generare valore aggiunto (fra i principali macchinari e metallurgia e prodotti in metallo) sono quelli che hanno ridotto le connessioni commerciali o che non sono riusciti a diminuire sensibilmente l'impatto dalle importazioni nei processi di produzione.

Un caso specifico è quello del comparto del tessile, abbigliamento e pelli che, pur orientandosi alla diversificazione degli approvvigionamenti esteri, ha sperimentato una forte caduta del contributo delle esportazioni al valore aggiunto complessivo. In questo caso, un ruolo rilevante lo avrebbe giocato il cambiamento nella struttura delle relazioni produttive (ovvero il riassetto della filiera in risposta agli shock di prezzo e alle strozzature delle forniture), che ha comportato una riduzione dell'attivazione indiretta delle esportazioni.

In sintesi, la ripresa dalla crisi pandemica, caratterizzata inizialmente da strozzature nelle catene globali di fornitura e successivamente dal forte rialzo dei prezzi degli input produttivi, ha comportato un riposizionamento del sistema paese sui mercati globali, caratterizzato da una tendenza alla concentrazione dei mercati di sbocco e ad una maggiore diversificazione di quelli di approvvigionamento.

Tali strategie, seppure nel contesto di un complessivo deterioramento del contributo delle esportazioni all'attività produttiva, sembrerebbero averlo limitato, almeno per alcuni settori. Infatti, esse avrebbero ridotto l'intensità degli effetti dovuti alle strozzature delle forniture internazionali prima e all'aumento dei prezzi degli input produttivi poi, perlomeno per quei comparti meno vincolati sugli approvvigionamenti in termini di specificità e sostituibilità degli input o che, per struttura di filiera o di mercato, hanno potuto operare una maggiore compensazione fra prezzi di vendita e prezzi degli input.

Tuttavia, alcuni settori, più esposti sui mercati internazionali e posizionati nelle fasi più a monte delle catene globali del valore, hanno avuto maggiori limitazioni nella compensazione di prezzo e/o hanno sofferto maggiori vincoli sui mercati degli approvvigionamenti, con la conseguenza che l'erosione del contributo delle loro esportazioni al valore aggiunto complessivo è stata più forte. Ciò ha caratterizzato comparti rilevanti per l'export italiano, come ad esempio i macchinari, la metallurgia e prodotti in metallo e il tessile, abbigliamento e pelli, la cui dinamica spiega in gran parte il risultato complessivo del sistema produttivo.

Come già rilevato in precedenza, nonostante le turbolenze sui mercati internazionali e la pressione indotta dall'aumento dei prezzi degli input importati, il sistema esportatore italiano ha registrato una performance notevole in termini reali. Questo risultato è stato determinato dalla capacità di gran parte delle imprese di presidiare adeguatamente i mercati esteri e di aggiustare le proprie strategie di reazione ai mutamenti di contesto, con effetti positivi sulla crescita del paese. Infatti, pur tenendo conto della riduzione dell'impatto netto dell'export sul valore aggiunto tra il 2019 e il 2022, è da considerare che la forte crescita delle esportazioni di beni nel periodo successivo alla crisi pandemica ha determinato un importante effetto espansivo sul valore aggiunto del sistema. In particolare, la crescita dell'export di beni fra il 2019 e il 2022 ha prodotto un effetto di attivazione complessiva netta pari al 3,7 per cento. Considerando la sola variazione annuale del 2022 rispetto al 2021, l'effetto espansivo netto della crescita delle esportazioni sul valore aggiunto è stato pari al 2,6 per cento, superiore a quello stimato per il biennio pre-Covid (2017-2019), pari all'1,4 per cento.

+ APPROFONDIMENTO

La ripresa post pandemica dell'Italia merito anche del suo modello di specializzazione internazionale

di Marco Fortis (Vicepresidente Fondazione Edison)

LA PRONTA USCITA DELL'ITALIA DALLA PANDEMIA: L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA E L'EXPORT PROTAGONISTI DELLA RIPRESA ITALIANA

In un contesto internazionale che negli ultimi tre anni ha messo su un piatto della bilancia una sequenza impressionante di "cigni neri", dalla pandemia alla guerra russo-ucraina, dal "caro-energia" all'impennata dell'inflazione, dalle interruzioni nelle catene globali delle forniture di componenti e semilavorati alla pesante ricaduta cinese nel coronavirus, l'economia italiana ha messo sull'altro piatto della bilancia dei contrappesi importanti, che le hanno permesso di reagire meglio di molte altre economie alla drammatica successione degli eventi.

Ci riferiamo alla elevata differenziazione produttiva del modello industriale italiano, meno vulnerabile alle crisi dei grandi settori degli altri paesi grazie alle sue filiere corte e ai distretti, senza dimenticare i significativi progressi nel rafforzamento della competitività e della produttività già messi a segno dall'Italia negli anni precedenti la pandemia, che hanno consentito al nostro paese di conseguire nel triennio 2021-2023 dei risultati economici di rilievo. Sicché, da ultima per crescita, come era stata nei primi tre lustri del nuovo Millennio, l'Italia sembra oggi entrata a far parte del ristretto gruppo delle economie sviluppate più dinamiche.

Negli ultimi anni, e in particolare con il Piano Industria 4.0 avviato nel 2016, le nostre imprese hanno investito molto e sono diventate strutturalmente più competitive: il nostro paese è infatti, oggi, tra i primi cinque al mondo per migliore bilancia commerciale con l'estero in circa 1.500 prodotti e ha fatto registrare un surplus complessivo, esclusa l'energia, di 105 miliardi di dollari nel 2021, il quinto più alto al mondo, preceduto solo da quelli di Cina, Germania, Giappone e Corea del Sud.

Gli investimenti in macchinari e attrezzature, grazie ai vari Piani Industria 4.0 che si sono succeduti negli ultimi anni, sono aumentati a tassi record, sia prima sia dopo la pandemia. Questa tipologia di investimenti è da sempre piuttosto alta nel nostro paese, data la nostra vocazione manifatturiera. Ma dal 2015 in avanti l'Italia ha accelerato e nel 2022 la quota dell'Italia di investimenti tecnici sul Pil è risultata decisamente la più alta tra le tre maggiori economie dell'Euro-area, pari al 7,4 per cento, contro il 6,6 per cento della Germania e il 5,2 per cento della Francia. Il forte impulso degli investimenti tecnici ha favorito l'incremento della produttività del lavoro della manifattura italiana, la crescita del suo valore aggiunto, l'ammodernamento e la competitività delle nostre imprese e l'aumento delle loro esportazioni.

DIFFERENZIAZIONE DEI PRODOTTI ESPORTATI E DELLE IMPRESE ESPORTATRICI: IL SUCCESSO DEL MODELLO DEL MADE IN ITALY

Una delle ragioni più importanti retrostanti la pronta e forte ripresa dell'economia dell'Italia dopo il Covid-19 viene proprio da quel modello manifatturiero tipicamente italiano, noto appunto come Made in Italy, capace di esprimere con le sue piccole, medie e medio-grandi imprese molte leadership di nicchia anziché essere concentrato su pochi mega settori industriali. Il modello del Made in Italy, sotto questo profilo, è esattamente l'opposto di quello di altre grandi economie avanzate e competitive come il Giappone, la Corea del Sud o la Germania, le cui esportazioni sono più concentrate delle nostre a livello di prodotti e operatori all'export. Ebbene, il modello italiano appare oggi egualmente performante, se non addirittura di più, di quello di quei paesi⁶⁷.

Uno degli indicatori più importanti che spiegano la competitività del Made in Italy è rappresentato dall'Indice di concentrazione dei prodotti esportati elaborato dall'UNCTAD (basato sulla classificazione dei prodotti SITC a 3 cifre). Tale indicatore è un tipico Indice di Herfindahl-Hirschman che, in questo caso, stabilisce se e in che misura l'export di un dato paese è troppo concentrato su pochi prodotti ed è quindi più esposto alle eventuali congiunture negative di qualcuno di essi. Fatto poco noto e sinora mai evidenziato in letteratura, in base alle serie storiche dell'Unctad, dalla fine degli anni '90 in poi l'Italia è sempre stata il paese del mondo con il più basso grado di concentrazione dei prodotti esportati.

⁶⁷ Si rimanda al contributo di Giglioli e Giordano (Banca d'Italia), presente in questo Rapporto, in cui emergono in modo complementare e soprattutto in riferimento al 2022 alcune possibili determinanti del buon andamento dell'export dell'Italia.

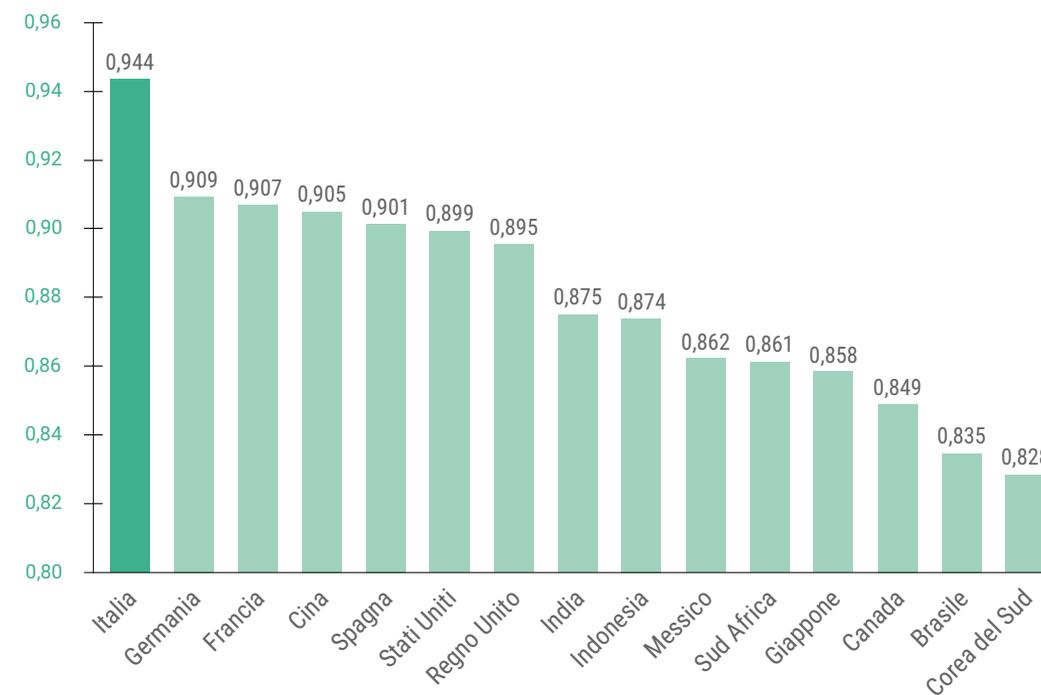


Figura 1.
Indice di differenziazione dei prodotti esportati

Alcuni paesi del G20 e Spagna, anno 2021

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati UNCTAD

La superiore differenziazione di produzioni ed export è dimostrata inoltre da un altro indicatore. Se sottraessimo dalla bilancia commerciale esclusa l'energia di ciascun paese i primi 5 prodotti a 6 cifre della classificazione internazionale, l'Italia balzerebbe al terzo posto della graduatoria mondiale 2021, dietro a Cina e Germania. Infatti, senza i suoi primi cinque prodotti in surplus (gioielleria, vini, auto sportive di lusso, piastrelle ceramiche, valvolame e rubinetteria), l'Italia perderebbe relativamente poco, circa 27 miliardi di dollari, e resterebbe comunque con un surplus di bilancia commerciale esclusa l'energia di ben 78 miliardi. Altri Paesi, senza i loro primi cinque prodotti (solitamente in settori molto grandi, come auto, telefonia, elettronica o farmaceutica), vedrebbero invece ridursi drasticamente il proprio surplus commerciale: ciò avverrebbe nei casi di Giappone, Corea del Sud e Irlanda. I surplus di Taiwan e Svizzera passerebbero addirittura in negativo.

Altro aspetto peculiare dell'export italiano è che il nostro paese è caratterizzato da una bassa concentrazione delle imprese esportatrici dell'industria e, per contro, da un elevato numero di imprese esportatrici di dimensioni comunque sufficienti per poter competere nelle innumerevoli nicchie di prodotti in cui l'Italia è specializzata: dagli yacht ai mobili, dalle macchine industriali di ogni tipo ai rubinetti, dalle valvole alle pompe, dai macchinari per l'agricoltura alla domotica, dai farmaci a ogni genere di prodotti alimentari di qualità, dalla moda alle piastrelle ceramiche.

Secondo l'OCSE, infatti, nel 2019 le prime cinquanta imprese esportatrici dell'industria in senso stretto rappresentavano solo il 19 per cento dell'export italiano generato da imprese industriali, contro il 53 per cento delle equivalenti top 50 imprese francesi, il 46 per cento delle top 50 tedesche, il 47 per cento delle top 50 statunitensi, il 62 per cento delle top 50 svedesi e addirittura il 92 per cento delle top 50 irlandesi (in quest'ultimo caso prevalentemente grandi multinazionali straniere). Un altro dato OCSE comparato che colpisce, riferito all'anno 2018, è il notevole peso delle imprese medie da 50 a 249 addetti sul valore totale dell'export industriale italiano, pari al 31,1 per cento, contro quote intorno al 10 per cento nel caso di altri grandi paesi come la Germania (11%) e la Francia (9,6%) o addirittura di poco superiori al 5 per cento nel caso degli Stati Uniti (6,2%). L'export delle imprese medie industriali italiane (134 miliardi di dollari) è il più alto d'Europa (le imprese medie tedesche sono seconde con 118 miliardi) ed è anche più del doppio di quello delle imprese medie statunitensi (58 miliardi). Colpisce anche il valore medio per impresa dell'export industriale di questa categoria di esportatori nel caso dell'Italia (16,5 milioni di dollari) rispetto a valori molto inferiori nel caso delle equivalenti imprese esportatrici tedesche (9,3 milioni), francesi (8,8 milioni) e statunitensi (4,2 milioni).

Nuovi dati forniti dall'Istat per l'anno 2019 ci permettono ora di comprendere ancor meglio come è composto l'esercito delle imprese esportatrici del Made in Italy e di sfatare un vecchio luogo comune secondo cui l'Italia avrebbe troppe imprese piccole per poter competere con successo sui mercati globali: il cosiddetto "nanismo".

Nel 2019 l'export complessivo delle "imprese esportatrici" italiane è stato pari a 441,7 miliardi di euro, 360,1 miliardi dei quali generato da imprese manifatturiere, 70 miliardi da imprese del commercio e 11,6 miliardi da altre attività. Sono cifre che non corrispondono esattamente all'export totale italiano di tale anno, pari a 480 miliardi, per la diversa base di riferimento. È appena il caso di ricordare, inoltre, che anche le imprese del commercio possono esportare dei manufatti. Tuttavia, concentreremo qui la nostra attenzione esclusivamente sulle imprese esportatrici manifatturiere.

Se consideriamo l'export italiano del 2019 per classi di addetti (Tavola 1), possiamo osservare che in tale anno l'Italia presentava in totale 61.059 imprese manifatturiere esportatrici.

È vero che molte di esse, 25.094 per la precisione, sono microimprese con meno di 10 addetti. Da qui le critiche di "nanismo". Ma le microimprese rappresentano soltanto l'1,7 per cento del valore complessivo del nostro export manifatturiero. Si tratta di esportatori occasionali, in genere localizzati entro distretti dove essi lavorano prevalentemente per imprese di maggiori dimensioni, oppure di imprese in fase di sviluppo che comunque non esitano ad affacciarsi coraggiosamente sui mercati esteri. A nostro avviso, non è su questo tipo di imprese, che pure rivestono un ruolo sociale ed economico importante nel nostro sistema produttivo, che va valutata la capacità competitiva dell'Italia nel commercio estero.

Per capire come è realmente strutturato il nostro universo di imprese manifatturiere esportatrici, le abbiamo perciò aggregate in sette principali categorie in base alla numerosità degli addetti:

- le microimprese (con meno di 10 addetti, di cui si è già detto);
- le piccole imprese (da 10 a 49 addetti)
- le imprese medio-piccole (da 50 a 99 addetti)
- le medie imprese (da 100 a 249 addetti)
- le imprese medio-grandi (da 250 a 1.999 addetti)
- le grandi imprese (da 2.000 a 4.999 addetti)
- le grandissime imprese (5.000 addetti e oltre)

La terza, la quarta e la quinta categoria di imprese possono poi essere raggruppate per comodità in un'unica voce denominata imprese medie e medio-grandi, su cui focalizzeremo qui l'attenzione.

Appare evidente che quasi i $\frac{3}{4}$ dell'export delle imprese manifatturiere italiane, pari a 262 miliardi di euro, cioè il 72,8 per cento del valore complessivo da esse generato, proviene proprio dalle imprese medie e medio-grandi (cioè quelle da 50 fino a 1.999 addetti), categoria che nel 2019 consisteva in totale di 9.103 imprese. Mentre le imprese grandi ma non grandissime, cioè con meno di 5.000 addetti, erano 31 e a loro volta coprivano un ulteriore 5,5 per cento dell'export manifatturiero. Va sottolineato che queste stesse imprese grandi sono più vicine come caratteristiche e comportamenti alle nostre imprese medie e medio-grandi che non alle grandissime imprese o ai colossi mondiali dell'auto o dell'elettronica, della telefonia o della farmaceutica. Pertanto, considerando come un unico insieme imprese medie, medio-grandi e grandi, in totale 9.134 imprese, possiamo osservare che esse arrivano a rappresentare il 78,3 per cento dell'export manifatturiero italiano, cioè quasi i 4/5 del totale.

Tavola 1. Imprese manifatturiere esportatrici italiane
Anno 2019

Classificazioni delle imprese	Numero di imprese	Esportazioni	Quote % sull'export totale	Valore medio dell'export (milioni di euro)
PER CLASSI DISAGGREGATE DI ADDETTI				
0-9	25.094	6,0	1,7%	0,2
10-19	14.271	13,3	3,7%	0,9
20-49	12.547	35,4	9,8%	2,8
50-99	4.934	42,4	11,8%	8,6
100-249	2.911	72,8	20,2%	25,0
250-499	838	56,0	15,5%	66,8
500-1.999	420	90,9	25,2%	216,4
2.000-4.999	31	19,8	5,5%	638,4
5.000 e oltre	13	23,6	6,6%	1.816,2
Totale	61.059	360,1	100,0%	5,9
PER CATEGORIE AGGREGATE DI IMPRESE				
Microimprese (0-9 addetti)	25.094	6,0	1,7%	0,2
Piccole imprese (10-49 addetti)	26.818	48,6	13,5%	1,8
Imprese medie e medio-grandi (50-1.999 addetti)	9.103	262,0	72,8%	28,8
Grandi imprese (2.000-4.999 addetti)	31	19,8	5,5%	638,4
Grandissime imprese (5.000 addetti e oltre)	13	23,6	6,6%	1.816,2
Totale	61.059	360,1	100,0%	5,9

Fonte: elaborazione di M. Fortis su dati Istat

L'Italia, dunque, diversamente dagli altri maggiori paesi esportatori, non ha bisogno di grandissime imprese o di mega gruppi per essere un attore mondiale di primo piano del commercio mondiale, bensì fonda la sua forza principalmente sulle imprese esportatrici medie, medio-grandi e grandi, il cui numero complessivo nel caso del nostro paese è particolarmente folto.

In altre parole, non soltanto non è vero che il nostro export, come è stato spesso affermato erroneamente, sia troppo "schiacciato" su imprese di piccole dimensioni, ma è anche sbagliato pensare che, come altri hanno sostenuto, sia realizzato prevalentemente da grandi e grandissime imprese o che il modello della grande impresa sia l'unico che possa permettere al Made in Italy di rimanere competitivo nel contesto della globalizzazione.

Infatti, la taglia delle imprese medie e medio-grandi, che evidentemente non sono né imprese "nane" né dei colossi, è quella tipica delle nostre imprese esportatrici ed anche la più adatta per permettere loro di essere leader a livello internazionale nei molti segmenti di nicchia del Made in Italy, dove innovazione, rapidità e flessibilità costituiscono i fattori competitivi chiave. Nel 2019 l'export delle 9.103 imprese manifatturiere italiane medie e medio-grandi è stato pari, come detto, a 262 miliardi di euro. Un valore superiore, per un confronto, all'intero export della Spagna esclusi i prodotti alimentari e bevande (251,2 miliardi) o all'intero export della Polonia (238,2 miliardi), oppure solo di poco inferiore alla somma delle esportazioni complessive di Slovenia, Romania, Portogallo e Danimarca considerate assieme (268 miliardi).

Nel 2019, entro l'insieme delle imprese manifatturiere esportatrici italiane medie, medio-grandi e grandi, quelle con 50-99 addetti (pari a 4.934 imprese) hanno esportato 42,4 miliardi di euro, cioè più di tutte le attività economiche della Slovenia (40,1 miliardi); quelle con 100-249 addetti (pari a 2.911 imprese) hanno esportato 72,8 miliardi, cioè più dell'intera Romania (68,7 miliardi); quelle con 250-499 addetti (pari a 838 imprese) hanno esportato 56 miliardi, cioè quasi come l'intero Portogallo (59,9 miliardi); e, infine, quelle con 500-1.999 addetti (pari a 420 imprese) e con 2.000-4.900 addetti (pari a 31 imprese) hanno esportato insieme 110,7 miliardi, cioè più dell'intera Danimarca (99,2 miliardi).

Peraltro, l'Italia dispone anche di un cospicuo drappello di piccole imprese manifatturiere esportatrici "non micro" (cioè con almeno 10 addetti fino a 49), pari nel 2019 a 26.818 imprese, il cui export è stato di 48,6 miliardi di euro, tutt'altro che trascurabile. E dispone anche di 13 grandissime imprese manifatturiere che nello stesso anno hanno esportato 23,6 miliardi.

Il nostro paese, in definitiva, possiede un esercito straordinariamente differenziato di imprese manifatturiere esportatrici, all'interno del quale ciascuna categoria di imprese, nessuna esclusa, riveste un proprio ruolo importante. Non soffriamo né di "nanismo" né poggiamo la nostra forza competitiva soltanto su pochi settori o pochi gruppi di enormi dimensioni. Proprio in ciò sta la peculiarità e si fonda la forza del Made in Italy.

BIBLIOGRAFIA

Accademia Nazionale dei Lincei-Fondazione Edison, Distretti, Pilastrini, Reti. Italia ed Europa, *Atti dei Convegni Lincei*, 203, Accademia Nazionale dei Lincei, 2004

Becattini G., *Ritorno al territorio*, Collana della Fondazione Edison, n. 15, il Mulino, 2009

Coltorti F., "Le medie imprese italiane: una risorsa cruciale per lo sviluppo", in Fortis M., Quadrio Curzio A. (a cura di), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Collana della Fondazione Edison, n. 9, il Mulino, 2006, pp. 315-360

Fortis M., *Le due sfide del Made in Italy: globalizzazione e innovazione. Profili di analisi della seconda conferenza nazionale sul commercio con l'estero*, Collana della Fondazione Edison, n. 7, il Mulino, 2005

Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016

Fortis M., "Production Districts and Their Relevance in the Italian Economy: A Few Analytical Profiles", in Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016, pp. 83-170

Fortis M., Carminati M., "Italy: A New European Pharmaceutical Hub", in Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016, pp. 265-282

Fortis M., Carminati M., "The Automatic Packaging Machinery Sector in Italy and Germany", in Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016, pp. 219-264

Fortis M., Corradini S., Carminati M., "Italy's Top Products in World Trade. The Fortis-Corradini Index", in Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016, pp. 1-81

Fortis M., Quadrio Curzio A., *Crescere non è impossibile. Come contrastare pandemia e inflazione*, Collana della Fondazione Edison, n. 35, il Mulino, 2023

Fortis M., Quadrio Curzio A. (a cura di), *Industria e distretti. Un paradigma di perdurante competitività italiana*, Collana della Fondazione Edison, n. 9, il Mulino, 2006

Fortis M., Sartori A., "Food & Wine: Quality, Tradition and Innovation", in Fortis M. (a cura di), *The Pillars of the Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer, 2016, pp. 283-317

Fortis M., Sartori A., "L'economia, meglio di quanto si pensi", in «Aspenia», *Rivista di Aspen Institute Italia*, n. 100, 2023, pp. 45-53

Quadrio Curzio A., Fortis M. (a cura di), *Valorizzare un'economia forte. L'Italia e il ruolo della sussidiarietà*, Collana della Fondazione Edison, n. 10, il Mulino, 2007

2.2 LE IMPORTAZIONI CRITICHE E LE FILIERE ITALIANE

L'attuale contesto globale presenta forti pressioni sull'approvvigionamento di risorse strategiche a causa dell'aumento della popolazione, della crescente industrializzazione e digitalizzazione, della domanda proveniente dai paesi in via di sviluppo e dalla transizione verso la neutralità climatica. In questo contesto, l'approvvigionamento e la dipendenza dalle materie prime critiche (MPC) diventeranno sempre più centrali nel dibattito europeo e globale. Nel contesto dell'Italia, un'economia importatrice di materie prime, ma anche fortemente integrata nell'economia globale attraverso la propria industria manifatturiera, il dibattito sugli approvvigionamenti strategici può andare oltre le commodity di base. La riflessione deve infatti comprendere tutti quegli input a monte delle produzioni che risultano cruciali per la resilienza e la competitività delle filiere nazionali.

➕ APPROFONDIMENTO

La bilancia commerciale italiana delle materie prime critiche

di Simona Mandile - Università Tor Vergata e Fondazione Manlio Masi

di Francesco Salustri - Università Roma Tre, UCL e Fondazione Manlio Masi

DEFINIZIONI E CONTESTO GEOPOLITICO

L'attuale contesto globale presenta forti pressioni sull'approvvigionamento di risorse strategiche a causa dell'aumento della popolazione, della crescente industrializzazione e digitalizzazione, della domanda proveniente dai paesi in via di sviluppo e dalla transizione verso la neutralità climatica. In questo contesto, l'approvvigionamento e la dipendenza dalle materie prime critiche (MPC) diventeranno sempre più centrali nel dibattito europeo e globale.

Questi temi sono stati affrontati dall'Unione Europea (UE) lo scorso marzo, con l'aggiornamento dello European Critical Raw Materials Act, lanciato dalla Commissione Europea nel 2008. Con questo programma la Commissione stabilisce una strategia per affrontare la questione dell'accesso alle materie prime nell'UE. Con il termine materie prime critiche la Commissione si riferisce a quei materiali caratterizzati da una rilevante importanza economica, in base al valore aggiunto dei corrispondenti settori manifatturieri dell'UE, e un alto rischio di approvvigionamento, in base alla concentrazione dell'offerta a livello globale ed europeo⁶⁸.

Tra le principali MPC ci sono le terre rare, impiegate in moltissimi prodotti ad alta tecnologia, il litio, utilizzato soprattutto per le batterie, e il silicio, usato principalmente nei semiconduttori. Molte delle MPC si caratterizzano per essere spesso prodotte e usate in quantità relativamente ridotte, ma possiedono delle caratteristiche tali che le rendono essenziali soprattutto per i prodotti strategici di alcuni settori come quello dell'energia rinnovabile, dell'industria digitale e delle tecnologie di difesa.

⁶⁸ Study on the Critical Raw Materials for the EU, European Commission, 2023.

Un tema molto rilevante in questo discorso riguarda la provenienza delle MPC. La maggior parte delle MPC provengono da paesi extra-Ue e sono spesso prodotte in poche nazioni, in tanti casi instabili da un punto di vista geopolitico. I paesi dell'Ue sono fortemente dipendenti dalle importazioni di MPC⁶⁹. Alla luce dei settori strategici che fanno uso di MPC, è fondamentale garantire a livello nazionale ed europeo un approvvigionamento che sia corretto e sicuro, che prenda in considerazione sia l'impatto ambientale che quello sulla resilienza e la competitività delle imprese e del sistema produttivo. Senza un'azione comune e condivisa, l'industria europea potrebbe rischiare di non riuscire a svolgere un ruolo di leadership nei settori strategici per la transizione ecologica e digitale, mancando così agli obiettivi descritti nel Green Deal e nel Digital Compass.

La prima lista delle MPC è stata pubblicata nel 2011 ed è stata aggiornata regolarmente ogni tre anni. Nel 2023 sono state identificate 34 MPC, le quali possono essere raggruppate in sei categorie in base al loro impiego o alle loro caratteristiche: i minerali industriali e da costruzione (che comprende barite, boro/borati, feldspato, grafite naturale, fosforite, fluorite, fosforo), il ferro e le ferro-leghe (cobalto, manganese, nichel, niobio, tantalio, titanio, tungsteno, vanadio), i metalli preziosi (rutenio, rodio, palladio, osmio, iridio e platino), le terre rare (terre rare leggere, pesanti e scandio), gli altri metalli non ferrosi (alluminio/bauxite, antimonio, arsenico, berillio, bismuto, rame, gallio, germanio, afnio, litio, magnesio, silicio, stronzio), e il bio e altri materiali (carbone da coke ed elio).

Questa nota intende fornire un quadro economico sui flussi e sulla bilancia commerciale delle MPC relativamente all'Italia, per comprendere meglio il posizionamento del nostro paese rispetto all'autonomia strategica nell'approvvigionamento dei materiali di cui abbiamo e avremo sempre più bisogno, in vista di una transizione ecologica e digitale che sia integrale e sostenibile.

I FLUSSI COMMERCIALI

Per ciascuna delle sei categorie sopraelencate analizziamo il valore dei flussi commerciali relativi all'Italia nel 2021. Nella Tavola 1 sono riportati i valori di export e di import per ciascuna categoria di MPC, mentre nella Tavola 2 riportiamo il relativo saldo di bilancia commerciale. Nell'ultima riga di entrambe le tabelle, inoltre, è riportata la somma del totale dell'export e dell'import di tutte le sei categorie e il saldo di bilancia commerciale finale. Dalla Tavola 1 emerge chiaramente che nel contesto italiano la categoria degli altri metalli non ferrosi ha un maggior peso sul totale dei flussi di MPC. L'import di questi metalli costituisce il 68 per cento del totale delle importazioni di MPC, mentre le esportazioni rappresentano il 71 per cento del totale.

⁶⁹ Transizione ecologica e digitale: il punto sulle materie prime critiche, Cassa Depositi e Prestiti, 2023.

La ricerca mineraria in Italia ha subito una brusca conclusione verso la fine del Novecento, trascurando l'importanza dei metalli che attualmente rivestono un ruolo fondamentale. Tale interruzione si è verificata a causa della scelta di abbandonare l'investimento nella ricerca e nell'innovazione delle nostre miniere, optando invece per l'importazione di metalli a basso costo da altri paesi. Questa politica economica può essere giustificata in parte, ma dimostra una mancanza di lungimiranza che ha comportato una totale dipendenza dai mercati esteri per quanto riguarda le MPC. Questi elementi, quindi, rendono non immediata l'interpretazione dei dati sull'export. In alcuni casi importiamo MPC per poi esportarne una parte in altri paesi europei e non. In altre circostanze, invece, si verifica una situazione in cui esportiamo le stesse MPC da quei paesi da cui le importiamo, tuttavia, la quantità esportata risulta significativamente inferiore.

Tavola 1.
Import ed
export per ogni
categoria

Valori espressi in
milioni di euro

Fonte: Coeweb
Istat, dati
a dicembre 2021

Categoria	Export	Import
Minerali industriali e da costruzione	29	278
Ferro e ferro-leghe	408	2.075
Metalli preziosi	850	493
Terre rare	9,2	8,7
Altri metalli non ferrosi	3.400	6.923
Bio e altri materiali	95	453
Totale	4.791	10.231

L'Italia è importatore netto di tutte le categorie in cui sono raggruppate le MPC, ad esclusione dei metalli preziosi e delle terre rare. Nel 2021, infatti, l'Italia ha esportato il 6,1 per cento del valore totale di esportazioni di platino a livello mondiale, settimo dopo Sud Africa, Regno Unito, Stati Uniti, Russia, Germania e Belgio. È possibile utilizzare il saldo normalizzato della bilancia commerciale per poter avere un'interpretazione più chiara della performance competitiva del nostro paese. Il saldo normalizzato della bilancia commerciale di un paese si definisce come la sua bilancia commerciale con l'estero rapportata al suo interscambio totale, cioè alla somma del suo export e del suo import. Per definizione, i valori del saldo normalizzato vanno da -1 (quando un paese ha solo importazioni e non esporta) a +1 (quando un paese ha solo esportazioni e non importa). L'Italia ha un saldo normalizzato della bilancia commerciale pari a -0,36; che denota come il nostro paese si trovi in una posizione di significativa dipendenza da altre nazioni per quanto riguarda l'approvvigionamento di MPC, rendendo essenziale e urgente affrontare la questione dell'autonomia strategica del nostro paese.

Categoria	Bilancia commerciale
Minerali industriali e da costruzione	-249 ▼
Ferro e ferro-leghe	-1 667 ▼
Metalli preziosi	357 ▲
Terre rare	0 ▼
Altri metalli non ferrosi	-3 523 ▼
Bio e altri materiali	-358 ▼
Totale	5.440 ▼

Tavola 2.
Bilancia
commerciale
per ogni
categoria

Valori espressi in
milioni di euro

Fonte: Coeweb
Istat, dati
a dicembre 2021

Nella Tavola 3 riportiamo, per ogni categoria, la MPC maggiormente importata ed esportata. Per quanto riguarda i minerali industriali e da costruzione, l'Italia importa ed esporta principalmente feldspato. Delle materie prime appartenenti alla categoria ferro e ferro leghe importiamo principalmente nichel ed esportiamo maggiormente manganese. Delle terre rare importiamo principalmente quelle pesanti da Francia, Germania e Paesi Bassi mentre esportiamo quelle leggere in Messico, Turchia e Austria. Dei metalli non ferrosi importiamo prevalentemente alluminio/bauxite da Germania, Paesi Bassi e Mozambico ed esportiamo rame in Cina, Germania ed Austria. Infine, delle materie prime appartenenti alla categoria bio e altri materiali importiamo ed esportiamo quasi interamente solo carbone da coke.

Tavola 3. Principali materie prime per ogni categoria che importiamo ed esportiamo con la relativa quota rispetto al valore totale di import ed export della categoria

Valori espressi in milioni di euro

Categoria	Materia prima	Quota import	Materia prima	Quota export
Minerali industriali e da costruzione	Feldspato	42%	Feldspato	55%
Ferro e ferro-leghe	Nichel	61%	Manganese	52%
Metalli preziosi	MPG	100%	MPG	100%
Terre rare	Hree	53%	Lree	53%
Altri metalli non ferrosi	Alluminio	57%	Rame	52%
Bio e altri materiali	Carbone da Coke	92%	Carbone da Coke	88%

Fonte: Coeweb Istat, dati a dicembre 2021

Nella Tavola 4 sono elencati i primi 15 paesi da cui l'Italia ha importato e in cui ha esportato maggiormente, in termini di valore, nel corso del 2021. I primi paesi da cui abbiamo importato maggiormente sono Germania e Francia, da cui importiamo soprattutto alluminio/bauxite, rame e silicio. Tra i paesi non occidentali da cui acquistiamo MPC emergono soprattutto India e Russia. Per quanto riguarda l'export, al primo posto troviamo di nuovo la Germania, paese che acquista principalmente rame, metalli del gruppo del platino e alluminio/bauxite, seguito dalla Cina, in cui esportiamo quasi esclusivamente rame. Come abbiamo già visto per l'import, l'Italia esporta principalmente in paesi occidentali, ad eccezione di Cina e Giappone.

Tavola 4.
Principali
Paesi da cui
importiamo e
esportiamo con
relativi valori

Valori espressi in
milioni di euro

Paese	Import	Paese	Export
 Germania	1.327	 Germania	970
 Francia	904	 Cina	485
 Paesi Bassi	834	 Austria	427
 Stati Uniti	445	 Francia	348
 India	416	 Spagna	288
 Russia	345	 Svizzera	232
 Slovenia	318	 Polonia	186
 Spagna	313	 Belgio	173
 Svizzera	306	 Slovenia	165
 Mozambico	302	 Stati Uniti	153
 Emirati Arabi Uniti	269	 Bulgaria	93
 Polonia	258	 Regno Unito	89
 Grecia	235	 Giappone	87
 Turchia	225	 Slovacchia	86
 Austria	218	 Ungheria	82

Fonte: Coeweb
Istat, dati a
dicembre 2021

L'Italia dipende fortemente dalle importazioni estere di MPC, condizione comune con l'Europa, che dipende per oltre l'80 per cento dall'import extra-Ue⁷⁰. Per alcune materie la dipendenza del nostro paese risulta concentrata in stati caratterizzati da un significativo rischio geopolitico e/o delicati rapporti commerciali e diplomatici con l'occidente, quali Cina, India e Vietnam.

La questione dell'approvvigionamento di MPC è, quindi, un importante tema legato alla sicurezza italiana ed europea. La dipendenza europea da potenze extra-Ue non dipende solamente dalla scarsità di giacimenti sul suolo europeo, ma anche dalla limitata conoscenza della disponibilità di questi materiali. Sarà fondamentale, quindi, per il raggiungimento di una maggiore autonomia rispetto ai paesi extra unione, investire in una più approfondita conoscenza della presenza e della localizzazione di queste materie prime sul suolo europeo. Qualche passo in avanti è stato fatto; è di gennaio 2023 la notizia della scoperta del più grande giacimento di terre rare in Europa (circa un milione di tonnellate) nella regione settentrionale di Kiruna, in Svezia. Anche in Italia ci sono giacimenti di MPC; il problema è che l'ultimo aggiornamento della carta mineraria del nostro territorio risale al 1979.

Attualmente, come riportato da un rapporto dell'ISPRA di novembre 2022⁷¹, nel nostro paese sono attivi diversi permessi di ricerca, per esempio in Piemonte e Lombardia per quanto riguarda il cobalto, i metalli del gruppo del platino e le terre rare e nel centro e sud Italia (Toscana, Lazio, Campania) per il ritrovamento del litio. Nonostante ciò, considerando i tempi prolungati necessari per l'attivazione delle attività minerarie, nel breve termine il contributo delle risorse nazionali potenziali alla riduzione della dipendenza estera risulterebbe modesto.

Per questo motivo, una soluzione al problema di approvvigionamento dovrebbe essere quella di potenziare l'economia circolare e, in particolare, lo sfruttamento delle cosiddette "miniere urbane", valorizzando la raccolta, il recupero e il riciclo di prodotti tecnologici. Ovviamente solo questo non è abbastanza, e la Commissione Europea ha evidenziato altre misure necessarie per garantire un approvvigionamento sicuro e sostenibile delle MPC, ovvero: potenziare gli scambi commerciali all'interno dell'Unione, aumentare gli investimenti in ricerca e sviluppo e tecnologie ed infine sviluppare rapporti commerciali sicuri con paesi ricchi di MPC.

⁷⁰ Study on the EU list of critical raw materials, European Commission.

⁷¹ Il potenziale minerario nazionale, ISPRA, 2022.

+ APPROFONDIMENTO

Le importazioni critiche: quali filiere produttive italiane sono più a rischio?

di Laura Casi e Carmela Di Terlizzi - Prometeia

OLTRE LE MATERIE PRIME STRATEGICHE: GLI INPUT PRODUTTIVI A RISCHIO PER LE IMPRESE ITALIANE

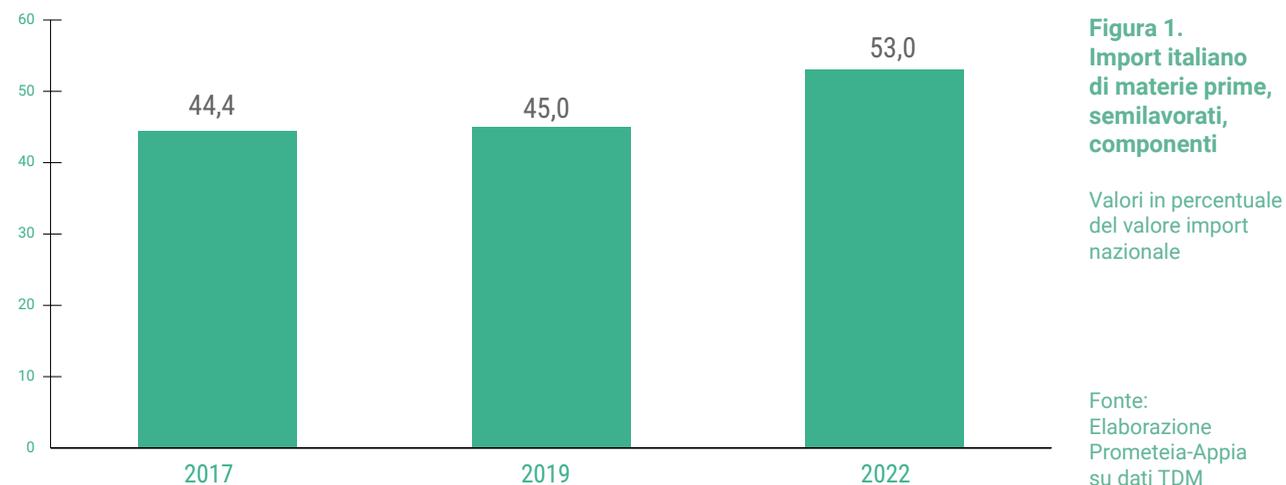
A marzo di quest'anno la Commissione Europea ha identificato 34 materie prime critiche in base alla loro importanza economica e al rischio di fornitura⁷², di queste 17 sono anche considerate strategiche, ovvero largamente utilizzate come input in tecnologie chiave e funzionali alla doppia transizione.

Nel contesto italiano, un'economia importatrice netta di materie prime, ma anche fortemente integrata nell'economia globale attraverso la propria industria manifatturiera, il dibattito sugli approvvigionamenti strategici può andare oltre le commodity di base. La riflessione deve infatti ricomprendere tutti quegli input a monte delle produzioni che risultano cruciali per la resilienza e la competitività delle filiere nazionali.

All'interno di catene del valore globali, l'industria italiana ha trovato la sua specializzazione nelle fasi relativamente più a valle, dove spesso risiede la maggior quota di valore aggiunto e innovazione. Tuttavia, rimane fortemente dipendente dall'estero per molti di quelli che sono gli input primari e intermedi, la cui trasformazione e assemblaggio concorrono alla realizzazione dei beni finali. Pertanto, per approfondire il grado di resilienza delle filiere produttive italiane, è interessante allargare lo sguardo oltre le 34 materie prime strategiche identificate in sede europea e indagare più in generale quali sono le importazioni qualificabili come strategiche per l'Italia fino a comprendere un gruppo più ampio di input intermedi (i.e. materie prime, ma anche semilavorati e componentistica).

⁷² European Critical Raw Materials Act (europa.eu).

Questo aggregato include circa 2000 materie prime, semilavorati e componenti definiti al livello HS6⁷³ che l'Italia importa dall'estero e rappresentano nel complesso oltre il 50 per cento del valore dell'import italiano nel 2022⁷⁴. Tale peso è aumentato nella fase post-pandemica, trainato principalmente dall'inflazione intervenuta nelle fasi più a monte delle filiere dopo le strozzature d'offerta verificatesi durante e immediatamente dopo l'emergenza sanitaria (Figura 1).



Per molte di queste importazioni di materie prime, semilavorati e componenti, l'Italia può contare su canali di approvvigionamento consolidati, spesso vere e proprie partnership industriali che contribuiscono alla competitività dell'industria nazionale. Tuttavia, la recente crisi energetica ha mostrato come anche le reti di fornitura apparentemente più stabili possono in realtà essere soggette a shock importanti, obbligando le imprese a ripensare i propri rapporti commerciali in maniera repentina. In questo contesto diventa quindi fondamentale mettere a fuoco per quali input intermedi i rapporti di fornitura sono più a rischio, in primo luogo perché concentrati su pochi paesi partner, ma soprattutto se tali paesi mostrano un livello di incertezza e instabilità politica ed economica in grado di pregiudicare gli approvvigionamenti.

⁷³ Harmonized System 6-digits code.

⁷⁴ L'analisi di Prometeia sull'evoluzione attuale e prospettica delle materie prime rilevanti per l'industria italiana è disponibile attraverso la piattaforma Analisi e Previsioni dei Prezzi degli Input Aziendali (APPIA).

Nell'analisi che segue, l'identificazione degli input produttivi più a rischio è la sintesi di tre indicatori, che guardano rispettivamente alla concentrazione delle forniture italiane, a quella dell'offerta globale e al grado di affidabilità delle controparti. In particolare:

- Rischio dato dalla concentrazione della fornitura italiana - attraverso un indice di Herfindahl-Hirschman si definisce innanzitutto per quali import l'Italia dipende in modo importante da un ristretto numero di partner commerciali, considerando la media delle quote di importazioni italiane in valore negli anni 2017-2022⁷⁵ per ciascuna materia prima, semilavorato e componente. Se la concentrazione è superiore alla mediana si considera che le imprese italiane siano più a rischio per scarsa diversificazione⁷⁶.
- Rischio dato dalla concentrazione dell'offerta mondiale - anche in questo caso ci si basa su un indice di Herfindahl-Hirschman, fondato però sull'offerta mondiale, approssimata attraverso le quote medie di esportazioni globali in valore per ciascuna materia prima, semilavorato e componente. La concentrazione dell'offerta mondiale si considera alta se l'indice è superiore alla mediana.
- Rischio dato dall'inaffidabilità dei partner commerciali - utilizzando gli indici di rischio di credito e rischio politico SACE, una terza fonte di rischio importante si può misurare considerando l'affidabilità politica e commerciale delle controparti estere. In particolare, l'analisi si basa sul rischio medio dei partner commerciali dell'Italia per ciascun input intermedio importato, calcolata come media, ponderata per le quote di import, dell'indicatore di rischio di credito e rischio politico SACE nel 2022⁷⁷. Se il rischio medio è superiore a 30 si considera alto⁷⁸.

Mappando questi tre criteri, si arriva a identificare una tassonomia di rischiosità degli import di materie prime, semilavorati e componenti (Figura 2). L'incrocio tra la concentrazione delle importazioni italiane e dell'offerta globale permette infatti di distinguere per quali input intermedi è possibile incentivare una diversificazione del rischio allargando le relazioni commerciali a più paesi partner e per quali invece il rischio è strutturalmente dato dalla disponibilità, ad esempio per via di giacimenti

⁷⁵ Anno 2020 escluso dall'analisi vista la particolare fase pandemica e il relativo rallentamento forzato del commercio mondiale.

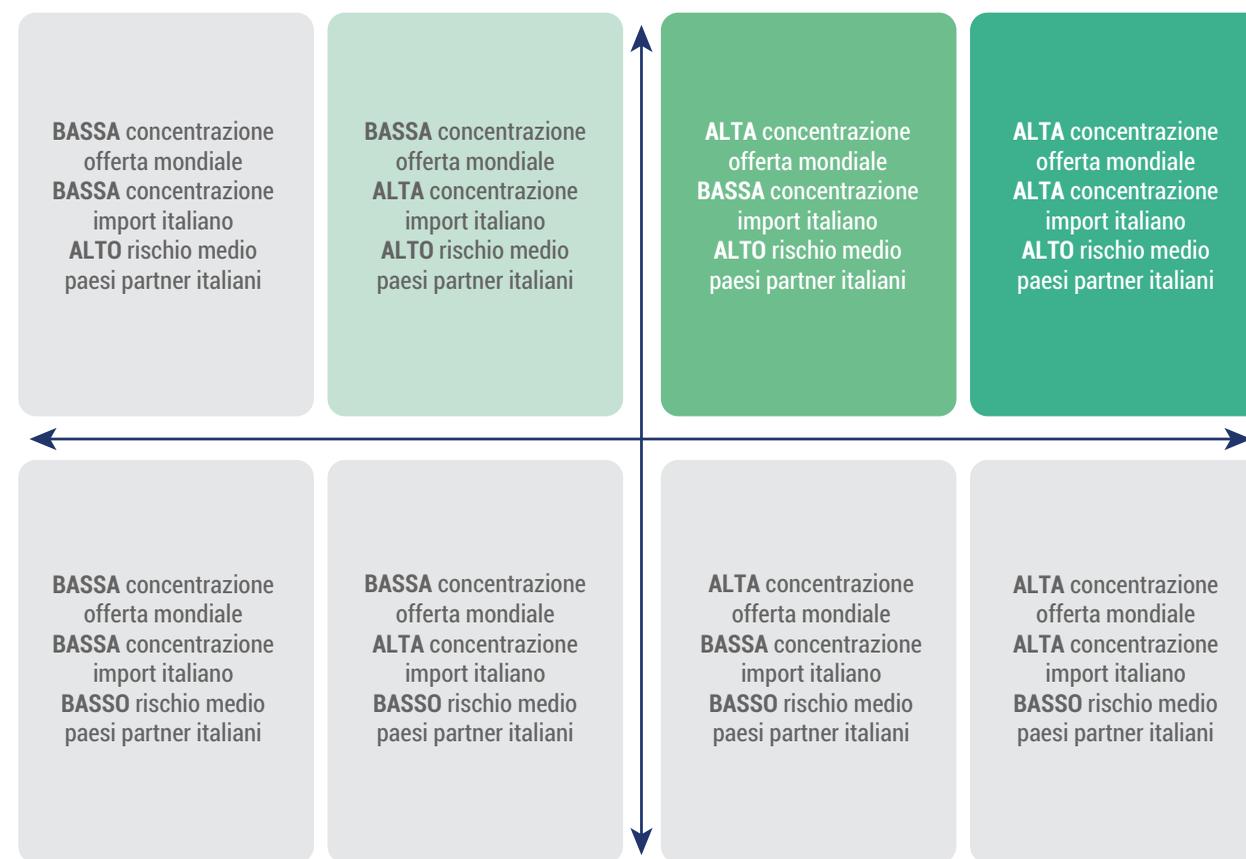
⁷⁶ La scelta di clusterizzare rispetto alla mediana segue la letteratura scientifica di commercio internazionale come, ad esempio, World Trade Report 2021 "Economic resilience and trade", Beverelli et al. (*The World Economy*, 2017), Amiti & Heise (*Federal Reserve Bank of New York Staff Report*, 2021).

⁷⁷ <https://www.sace.it/mappe#/mappe/risk-map>

⁷⁸ Questa soglia è stata identificata in base alle indicazioni della SACE Risk Map per cui un indice 0-30 viene considerato basso, un indice 30-70 viene considerato medio e 70-100 viene considerato alto.

in un ristretto numero di nazioni, o da diritti di estrazione controllati da pochi attori. In questo secondo caso, è più opportuno, ove possibile, valutare beni sostituti o investire nella massimizzazione delle opportunità di riciclo. Considerando anche l'informazione relativa all'affidabilità dei partner commerciali si può infine capire per quali input intermedi è più urgente ripensare le catene di fornitura.

Figura 2. Tassonomia Prometeia-Appia Import Italiani a Rischio



Tre sono i casi particolarmente critici⁷⁹: il cluster più rischioso comprende gli input intermedi per i quali l'offerta globale è concentrata e le importazioni italiane provengono da un ristretto numero di partner poco affidabili (ad esempio gas naturale e di petrolio, ferro e ghise greggi e semilavorati, oli e aci-

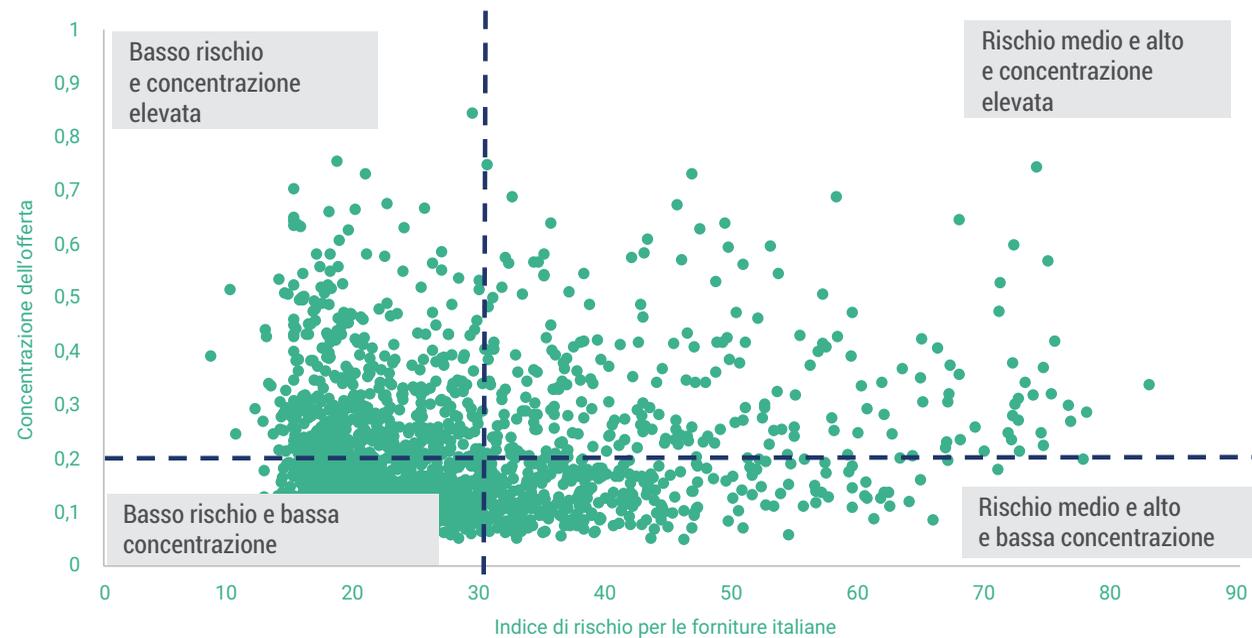
⁷⁹ Si noti che per lo scopo di questa analisi, non si considerano come critiche le importazioni molto concentrate a livello mondiale e a livello di import italiano provenienti da paesi "affidabili" secondo SACE.

di grassi industriali e alcuni filati). C'è poi un gruppo di materie prime, semilavorati e componentistica per cui, seppur in un contesto di offerta mondiale concentrata, le imprese italiane sono riuscite a costruire reti di approvvigionamento relativamente diversificate, tuttavia con partner commerciali mediamente rischiosi (ad esempio carbon fossile, propano e metalli come rodio e platino). In entrambi questi cluster, come anticipato, per diversificare il rischio sarà particolarmente importante investire sul riciclo ove possibile o valutare opportunità di utilizzare sostituti. Un terzo cluster di input intermedi a rischio è caratterizzato da una bassa concentrazione dell'offerta mondiale, ma alta concentrazione delle forniture per l'Italia, con rischio medio dei partner commerciali alto (ne sono un esempio fili di rame, palladio e alcune argille refrattarie). In questo caso le possibilità di diversificazione del rischio sono più ampie, perché c'è la possibilità di esplorare relazioni con nuovi paesi partner in caso di necessità.

I tre cluster sopra descritti rappresentano quasi 400 input intermedi per cui le catene di fornitura italiane sono a rischio (Figura 3).

Figura 3. Concentrazione offerta mondiale di input intermedi (materie prime, semilavorati, componenti) e rischiosità importazioni italiane

Le linee tratteggiate verdi rappresentano i cut-off applicati nell'analisi in termini di rischio per le forniture italiane (i.e. indice di rischio medio = 30) e concentrazione dell'offerta mondiale (i.e. indice di concentrazione delle esportazioni mondiali = 0.2) Fonte: Elaborazione Prometeia-Appia su dati TDM e SACE Risk Map.



Fonte: Elaborazione Prometeia-Appia su dati TDM e SACE Risk Map

Le importazioni strategiche così definite arrivano a pesare circa il 14 per cento del valore delle importazioni italiane di materie prime, semilavorati e componenti (Figura 4). La crescita sul peso delle importazioni nel 2022 è riconducibile, come anticipato, ad un effetto prezzi che ha riguardato in particolare le materie prime. Queste ultime nel loro complesso rappresentano la quota maggiore tra gli input a rischio, seguita dai semilavorati, mentre la componentistica ha un ruolo minore (Figura 5).

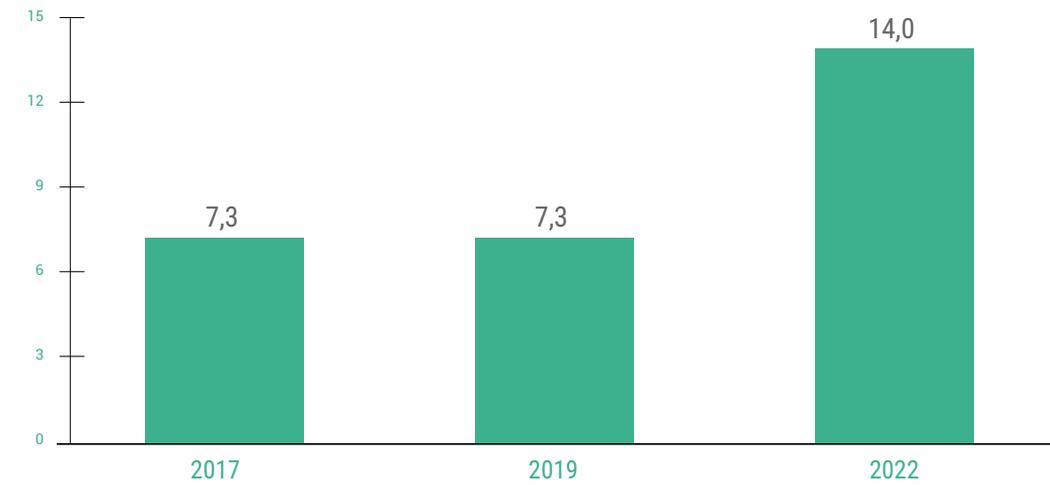


Figura 4. Import italiano di materie prime, semilavorati e componenti a rischio

In % del valore delle importazioni totali nazionali di materie prime, semilavorati e componenti

Fonte: Elaborazione Prometeia-Appia su dati TDM

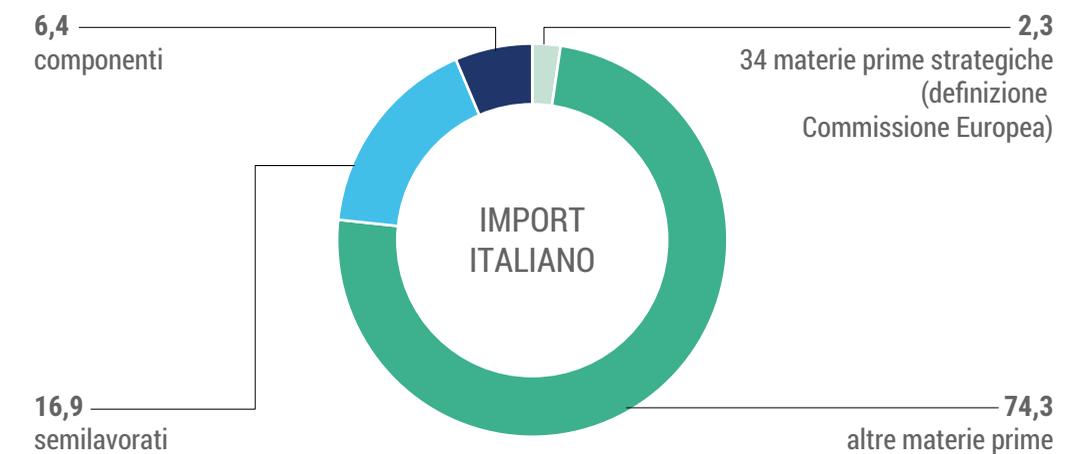


Figura 5. Scomposizione import italiano media 2017-2022* di materie prime, semilavorati e componenti a rischio

in % del valore delle importazioni totali nazionali di materie prime, semilavorati e componenti

Fonte: Elaborazione Prometeia-Appia su dati TDM

*Anno 2020 escluso dall'analisi vista la particolare fase pandemica e il relativo rallentamento forzato del commercio mondiale

Guardando ai principali partner per l'aggregato delle importazioni a rischio, spicca il ruolo importante di paesi come Russia e Cina (Tavola 1), oltre a tipici partner europei come la Germania e agli Stati Uniti, entrambi paesi minerari di rilievo⁸⁰.

Tavola 1. Principali partner commerciali italiani per le importazioni di materie prime, semilavorati e componenti a rischio e relativa importanza
Media 2017-2022, in % del valore totale dell'import italiano a rischio

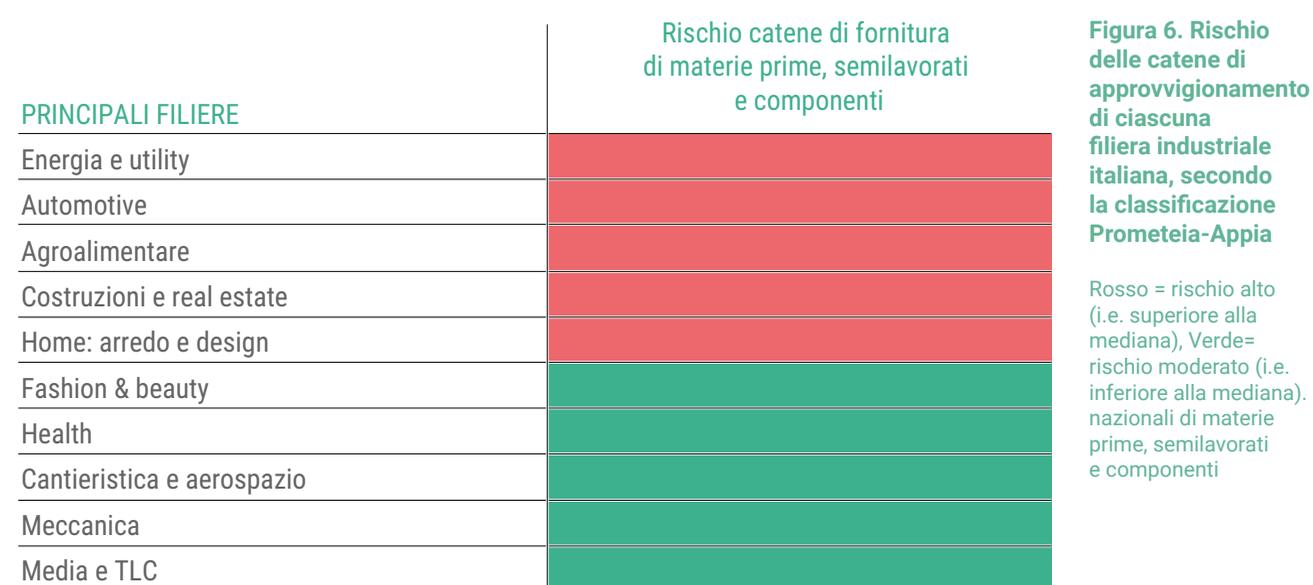
	1° fornitore	2° fornitore	3° fornitore	4° fornitore	5° fornitore
Materie prime Commissione UE	Germania (16,3%)	Russia (13,4%)	Stati Uniti (10,5%)	Turchia (10,0%)	Cina (8,0%)
Altre materie prime	Russia (13,9%)	Stati Uniti (12,9%)	Algeria (6,8%)	Sud Africa (6,7%)	Brasile (6,6%)
Semilavorati	Cina (14,1%)	Ucraina (13,3%)	Russia (11,9%)	Turchia (6,5%)	Indonesia (5,3%)
Componenti	Cina (31,0%)	Romania (14,2%)	Germania (9,4%)	Polonia (7,1%)	Tunisia (3,8%)

Fonte: Elaborazione Prometeia-Appia su dati TDM

QUALI SETTORI ITALIANI MOSTRANO UNA MAGGIORE URGENZA NEL RIPENSARE LE PROPRIE CATENE DI APPROVVIGIONAMENTO GLOBALE?

A una lettura superficiale, il peso delle importazioni di materie prime, semilavorati e componenti a rischio per l'Italia, che arriva a coprire il 14 per cento delle importazioni di input intermedi nel 2022, può sembrare esiguo. Tuttavia l'importanza dipende non tanto dalla dimensione assoluta dell'import, ma dal loro impatto sulla produzione finale delle filiere italiane. Per investigare questo legame e identificare quali settori siano maggiormente dipendenti da materie prime, semilavorati e componenti a rischio, gli input produttivi identificati nella precedente analisi sono stati innanzitutto associati ai microsettori Prometeia di riferimento. In un secondo step, attraverso le tabelle input-output si è stimata l'importanza di ciascun input intermedio a rischio sui diversi settori industriali italiani. Infine, attraverso il raccordo tra microsettori e filiere produttive, sono stati identificati i comparti della produzione italiana in cui le forniture sono maggiormente vulnerabili in quanto altamente dipendenti da input produttivi a rischio più alto. I risultati sono riportati nella Figura 6.

⁸⁰ https://www.infomercatiesteri.it/materie_prime.php?id_paesi=69#; https://www.infomercatiesteri.it/materie_prime.php?id_paesi=55; https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/study-critical-raw-materials-eu-2023-final-report_en; <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42852/attachments/2/translations/en/renditions/native>



Ne emerge un quadro su cui riflettere. Non sorprende che il comparto energetico sia il più esposto al rischio di fornitura di gas, petrolio e carbon fossile, così come delle materie prime strategiche per la produzione di energia eolica e fotovoltaica (ad esempio rame, cobalto, nickel, litio, ecc.). Inoltre, la filiera dell'automotive è particolarmente esposta al rischio ad esempio di import relativi al mondo della siderurgia, dei metalli, della chimica. L'agroalimentare è soggetto ai rischi legati ad esempio all'approvvigionamento di alcune materie prime agricole e di fosfati utilizzati nei fertilizzanti, così come di alcuni input produttivi relativi al packaging dei prodotti alimentari. Costruzioni e real estate sono soggetti al rischio di approvvigionamento di varie materie prime minerarie. Il comparto home è anch'esso esposto al rischio di fornitura di diverse materie prime minerarie e di vari filati. Per un maggiore dettaglio su come ogni filiera è impattata dalle diverse tipologie di input intermedi, la Figura 7 illustra come non solo l'approvvigionamento sicuro di materie prime, ma anche quello di semilavorati e componenti abbiano un ruolo nel garantire la continuità di importanti filiere produttive nazionali. Il fashion & beauty ad esempio è particolarmente dipendente da importazioni di vari tipi di filati (semilavorati) per cui le catene di approvvigionamento sono a rischio.

Figura 7. Rischio delle catene di approvvigionamento di ciascuna filiera industriale italiana, secondo la classificazione Prometeia-Appia. Dettaglio di quale filiera è maggiormente impattata dalla singola tipologia di input: materie prime strategiche, altre materie prime, semilavorati e componenti

Rosso più scuro= maggiore rischio - Verde più scuro= minore rischio

PRINCIPALI FILIERE	34 materie prime strategiche (definizione Comm. Europea)	Altre materie prime	Semilavorati	Componenti
Energia e utility	Red	Red	Green	Light Pink
Automotive	Light Pink	Light Pink	Red	Red
Agroalimentare	Light Pink	Light Pink	Light Pink	Light Pink
Costruzioni e real estate	Light Pink	Light Pink	Light Pink	Light Pink
Home: arredo e design	Light Pink	Light Pink	Light Pink	Light Pink
Fashion & beauty	Green	Green	Light Pink	Dark Green
Health	Green	Green	Green	Light Green
Cantieristica e aerospazio	Green	Light Green	Green	Light Green
Meccanica	Green	Green	Green	Light Green
Media e TLC	Green	Green	Green	Light Green

CONCLUSIONI

Oltre alle 34 materie prime identificate come strategiche dalla Commissione Europea, principalmente legate ai settori chiave per la transizione energetica e digitale, l'Italia dipende da altre importazioni di input intermedi a rischio fornitura. Infatti, per circa 400 materie prime, semilavorati e componenti le imprese italiane importano da partner commerciali in media rischiosi e le importazioni italiane e/o l'offerta globale sono relativamente concentrate. Nonostante questi import a rischio rappresentino solo il 14 per cento del valore totale delle importazioni di materie prime, semilavorati e componenti, essi sono di particolare importanza per alcune filiere produttive italiane. Si tratta principalmente del comparto energetico, dell'automotive, dell'agroalimentare, delle costruzioni e dell'home: arredo e design. Per l'industria italiana sarà dunque di fondamentale importanza investire sempre di più nel monitoraggio delle criticità nei rapporti di fornitura estera. Solo una maggiore pianificazione strategica, per le imprese italiane coinvolte nelle filiere a rischio, può ridurre la dipendenza da paesi fragili in uno scenario globale caratterizzato da profonda incertezza. Per consolidare la resilienza delle filiere italiane maggiormente a rischio è poi necessario esplorare costantemente nuove relazioni commerciali e allargare il portafoglio di partner orientandosi il più possibile verso paesi "affidabili e affini" come indicato dalla Commissione Europea⁸¹. Allo stesso tempo sarà fondamentale investire in progetti di economia circolare e massimizzare il contributo di materiale riciclato alla copertura della rispettiva domanda di materie prime a rischio.

⁸¹ <https://www.corrierecomunicazioni.it/digital-economy/transizione-digitale-von-der-leyen-evitare-dipendenza-dalla-cina/>

➕ APPROFONDIMENTO

Le importazioni italiane di materie prime critiche e il piano nazionale minerario⁸²

di Paolo Quercia, Giulio Biagi, Gianclaudio Torlizzi⁸³

LA GRANDE STRATEGIA EUROPEA DELLE TRANSIZIONI GEMELLE ED IL CONTESTO GEO-ECONOMICO DEL CRITICAL RAW MATERIALS ACT

Il sistema economico internazionale sta affrontando due fondamentali macro-processi trasformativi: la transizione energetica e quella digitale.

È infatti cominciata negli ultimi anni la grande partita degli Stati per conciliare sviluppo e sostenibilità e per rispondere ai cambiamenti climatici ed ambientali su cui incidono le attività industriali dell'uomo. La geopolitica e la geoeconomia non possono oggi escludere la dimensione della transizione energetica, includendo anche un limite alle politiche di crescita degli Stati basato sulla consapevolezza che il tetto allo sviluppo non è più rappresentato dalla fine delle risorse disponibili quanto dagli effetti che il loro utilizzo produce sull'ambiente. L'Unione europea ha risposto a questi cambiamenti avviando dal 2019 il Green Deal, un grande piano strategico di transizione energetico-ambientale che punta a fare della Ue il leader mondiale del processo di decarbonizzazione dell'economia. Il raggiungimento della neutralità climatica determinerà il gold standard dello sviluppo industriale sostenibile e, anche attraverso meccanismi come il *Carbon Border Adjustment Mechanism*, le nuove frontiere geoeconomiche del commercio internazionale.

Una seconda transizione parallela ma molto differente, che ha i caratteri di una vera e propria rivoluzione, è quella digitale e dei dati che sta ridisegnando il futuro delle nostre società e delle eco-

⁸² Questo articolo è un estratto ed adattamento dello studio in preparazione "La strategia per le materie prime dell'Unione europea: il ritorno della sicurezza economica e le transizioni gemelle" del Centro Studi e Analisi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

⁸³ Paolo Quercia è Direttore del Centro Studi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy; Giulio Biagi è funzionario del Centro Studi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy; Gianclaudio Torlizzi è giornalista, esperto di materie prime. Le opinioni espresse sono quelle degli autori e non impegnano l'ente di appartenenza.

nomie con l'introduzione di tecnologie *disruptive*, in grado cioè di creare nuovi mercati mettendo fine a vecchi sistemi di produzione. Nella visione europea la transizione digitale e quella ambientale - energetica sono due componenti fondamentali di una ambiziosa e complessa strategia, dove la prima dovrebbe diventare un fattore abilitante della seconda, consentendo a questa di raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi entro il 2050.

Dal momento che l'allineamento delle due transizioni non è scontato, ed anzi se non governate esse possono produrre contraddizioni, l'Unione europea sta cercando di delineare le azioni necessarie per garantire sinergie per un rafforzamento reciproco, soprattutto affinché la transizione digitale possa essere un acceleratore e non un contrappeso a quella energetica. La difficoltà di coordinare le due transizioni è dovuta al fatto che esse non avvengono nel vuoto ma in un contesto geopolitico profondamente trasformato dall'impatto della pandemia di Covid-19, dall'invasione russa dell'Ucraina e dalla competizione per il controllo delle tecnologie e delle materie prime che determineranno l'autonomia o la dipendenza degli Stati nel campo delle tecnologie del futuro. L'equazione dei costi delle transizioni è ulteriormente complicata dal fatto che sia la transizione digitale sia quella green - centrata sull'elettrificazione - comportano un forte aumento dei consumi di acciaio e di metalli, di cui l'Europa è sostanzialmente sprovvista, generando ulteriori spinte rialziste sui prezzi delle materie prime già sostenuti a causa della guerra e della riduzione degli investimenti in capacità produttive nelle fonti fossili.

La pandemia ha evidenziato la vulnerabilità delle catene globali di approvvigionamento, alzando il velo su quanto le economie occidentali siano dipendenti dalle forniture asiatiche a causa dei processi di delocalizzazione avvenuti negli scorsi decenni che hanno massimizzato l'abbattimento dei costi produttivi, in alcuni casi a scapito della sicurezza delle forniture.

L'invasione dell'Ucraina ha mostrato come la *weaponization* delle *commodities* sia ormai divenuta una realtà, con la guerra energetica preventiva intrapresa da Mosca tra la fine del 2021 e il 2022 che ha posto sotto ricatto l'Europa riducendo di oltre il 40 per cento i flussi di gas.

La somma di tutti questi fattori ha portato ad una forte competizione per le materie prime e per il controllo delle tecnologie e dei mercati della transizione energetica e digitale. L'Europa diventerà nei prossimi anni il più grande mercato di prodotti e tecnologie green del pianeta, dalle auto elettriche, al fotovoltaico all'eolico. Non è però scontato che il sistema industriale europeo sarà anche il principale produttore di questi beni, né che l'Europa riuscirà a portare nel continente buona parte della filiera delle materie prime necessarie alla loro produzione. Ciò è dovuto al fatto che la Cina ha costruito una posizione di vantaggio in entrambi i campi e che gli Usa con gli incentivi dell'*Inflation Reduction Act*, si preparano a contenderne la *leadership*.

Ad oggi l'Unione europea non ha il controllo di nessuna di queste tecnologie e di nessuna filiera produttiva critica per la transizione (batterie al litio, celle a combustibile, fotovoltaico, motori elettrici, pannelli solari, robotica, droni, stampa 3D, ICT) e dipende in maniera rilevantissima dall'estero sia per le materie prime che per i semilavorati e la componentistica. Solo nella fase di assemblaggio l'Ue raggiunge in pochi casi, ad esempio nell'eolico, la capacità di avvicinarsi a soddisfare il 50 per cento della domanda interna⁸⁴. Questo vuol dire che, in assenza di una tempestiva ed efficace iniziativa di carattere strategico su questo fronte, quanto più l'Europa procederà verso la transizione energetica dagli idrocarburi tanto più essa accrescerà la propria dipendenza strategica dall'estero ed in particolare dalla Cina.

IL CRITICAL RAW MATERIALS ACT. UN TASSELLO IMPORTANTE NELLA GRANDE PARTITA PER LA SICUREZZA ECONOMICA DELLE MATERIE PRIME

Una delle iniziative europee di maggiore rilievo per ridurre la vulnerabilità sul fronte delle materie prime è la proposta di Regolamento *Critical Raw Materials Act* (CRMA), che contiene una *short-list* di materie prime non energetiche e non agricole per le quali viene ravvisata una condizione di criticità e per le quali è necessario ridurre le importazioni. Nella proposta di Regolamento una materia prima è definita critica se essa ha una elevata importanza economica, presenta un rischio di concentrazione elevato della produzione in uno specifico paese e gioca un ruolo fondamentale nelle transizioni *green-digital* o nei settori dello spazio e della difesa.

La costruzione di un sistema europeo per l'approvvigionamento di materie prime critiche è necessaria in quanto il carattere transnazionale delle catene del valore di questi beni e l'ampia diversità che esiste nei fabbisogni dei diversi Stati membri rendono necessario un approccio europeo comune, anche per salvaguardare il funzionamento del mercato interno ed evitare che politiche delle materie prime nazionali falsino la concorrenza. È tuttavia necessario che l'approccio europeo sia affiancato in parallelo da piani minerari nazionali.

Una volta definito il quadro di riferimento europeo per l'approvvigionamento di materie prime, l'elenco ristretto di materie strategiche e le politiche per l'utilizzo delle risorse geologiche degli Stati Membri, verranno creati meccanismi di autorizzazioni semplificate e di accesso privilegiato ai finanziamenti per quei progetti identificati come strategici a livello dell'Unione. Inoltre, sul piano internazionale, verranno individuati quei paesi terzi affidabili con cui costruire meccanismi di *friend-shoring* delle filiere di approvvigionamento delle materie prime critiche.

⁸⁴ European Commission, *Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the Eu*, 2020.

Questo sforzo si sostanzia nella costruzione di quattro obiettivi di sicurezza economica delle materie prime critiche entro il 2030. Il primo riguarda lo sfruttamento delle risorse geologiche dell'Unione, dotando i paesi membri delle capacità di estrarre le materie prime necessarie a coprire almeno il 10 per cento del consumo europeo di materie prime strategiche; il secondo si sposta lungo la catena del valore e mira a raggiungere una capacità europea di trasformazione di materie prime per coprire almeno il 40 per cento del consumo interno; il terzo riguarda la capacità di riciclaggio che deve raggiungere un tasso pari almeno al 15 per cento del consumo annuo delle materie prime identificate; l'ultimo obiettivo prevede che la dipendenza da un unico paese per l'approvvigionamento di qualsiasi materia prima strategica non superi il 65 per cento.

Un passaggio fondamentale in questo nuovo Regolamento europeo è rappresentato dall'identificazione di un elenco di materie prime critiche e, all'interno di esso, dall'individuazione di un secondo e più ristretto elenco di materie prime strategiche. Queste due *short-list* rappresenteranno gli allegati I e II del Regolamento che saranno oggetto di revisione ogni 4 anni.

L'analisi della più recente proposta del Regolamento consente alcune considerazioni sulle materie prime critiche attualmente inserite nel CRMA. Nelle tabelle seguenti si riportano i primi sette materiali critici per rischio di approvvigionamento nell'elenco *Allegato 2* della bozza del Regolamento. Questo gruppo particolare di sette materie prime (terre rare, magnesio, niobio, germanio, fosforo, borati, scandio) rappresenta la parte di maggiore vulnerabilità per l'approvvigionamento di materie prime critiche dell'Unione europea. Per questo gruppo di materie prime è stata condotta una ricognizione sul commercio estero dell'Italia con diversi paesi al fine di valutare la dipendenza dell'Italia dall'estero. I dati relativi a questa analisi sono riportati nelle seguenti tabelle e grafici.

Tavola 1. Importazioni dell'Italia da diversi paesi esteri delle sette materie prime a "alto" e "molto alto" rischio di approvvigionamento contenute nell'Allegato 2 del CRMA⁸⁵

Import per Paese e Merce - Fosforo, Borati, Magnesio, Germanio, Niobio, Terre Rare e Scandio.
Quantità in kg, dati cumulati

	Unione europea 27 import	Regno Unito import	Altri Paesi che hanno imposto sanzioni alla Russia import	Stati Uniti import	Brasile import	India import	Russia import	Cina import	Mondo import
2019	21.895.317 10,30%	4.331.490 2,04%	142.539 0,07%	18.590 0,01%	0 0,00%	223.208 0,11%	35.546 0,02%	9.484.700 4,46%	212.531.815 100,00%
2021	18.090.254 6,84%	102.194 0,04%	80.155 0,03%	33.462 0,01%	395.000 0,15%	206 0,00%	14.054 0,01%	9.505.448 3,59%	264.541.562 100,00%
2022	25.309.926 9,42%	102.057 0,04%	47.487 0,02%	11.492 0,00%	400.000 0,15%	1.082 0,00%	56.081 0,02%	7.489.972 2,79%	268.645.615 100,00%

Fonti: ISTAT, Coeweb - *Statistiche di commercio estero, 2022*; United States Geological Survey, *Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021*

Tavola 2. Importazioni italiane delle sette materie prime ad "alto" e "molto alto" rischio di approvvigionamento. Valori in kg ed in percentuale nei tre anni di riferimento

Anno	Fosforo	Borati	Magnesio	Germanio	Niobio	Terre Rare	Scandio	Totale
2019	143.622.909	43.335.414	13.733.834	1.849.502	9.393.918	566.664	29.574	212.531.815
2021	193.531.246	46.543.908	13.474.799	1.697.225	8.653.597	638.827	1.960	264.541.562
2022	188.160.982	51.086.360	12.546.763	1.703.911	14.400.332	741.935	5.332	268.645.615

Anno	Fosforo	Borati	Magnesio	Germanio	Niobio	Terre Rare	Scandio	Totale
2019	67,58%	20,39%	6,46%	0,87%	4,42%	0,27%	0,01%	100,00%
2021	73,16%	17,59%	5,09%	0,64%	3,27%	0,24%	0,001%	100,00%
2022	70,04%	19,02%	4,67%	0,63%	5,36%	0,28%	0,002%	100,00%

Fonte: Elaborazione degli autori su dati ISTAT, Coeweb - *Statistiche di commercio estero, 2022* e United States Geological Survey, *Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021*

⁸⁵ Definiamo in questo studio come *paesi like-minded* il gruppo di 45 Stati composto dai 27 membri dell'Unione europea, dagli Stati Uniti d'America, dal Regno Unito e dagli altri 16 che hanno adottato misure restrittive degli scambi verso la Russia.

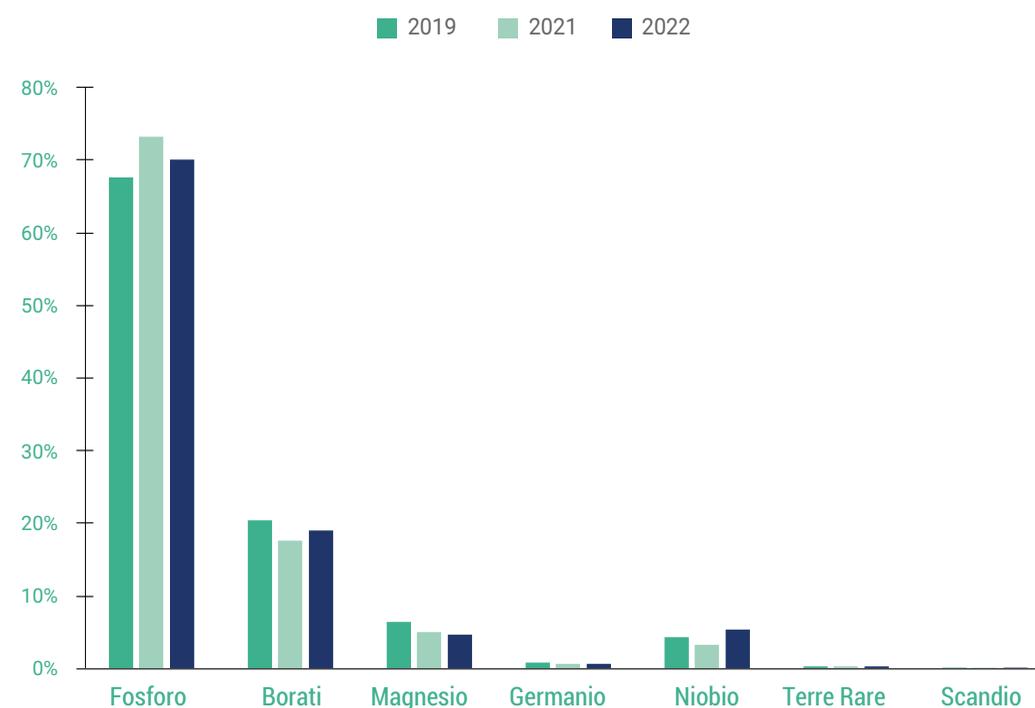


Figura 1. Rappresentazione grafica dei dati della Tavola 2

% importazioni italiane

Fonte: Elaborazione degli autori su dati ISTAT, Coeweb - *Statistiche di commercio estero, 2022* e United States Geological Survey, *Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021*

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

- Differenziando in termini geopolitici le dipendenze dell'Italia per le sette materie prime critiche analizzando l'import dell'Italia da paesi *like-minded* e da altri paesi del mondo, emerge che circa il 90 per cento delle importazioni provengono da paesi posti al di fuori dei principali sistemi di alleanze dell'Unione europea. Una dipendenza che i dati mostrano essere cresciuta negli ultimi 4 anni. A dicembre 2022 l'Italia importa solo 25 mila tonnellate dal gruppo *like-minded* mentre la dipendenza dal resto del mondo è pari a circa 240 mila tonnellate. Nel 2019 gli stessi valori erano pari a 26 mila tonnellate e 210 mila tonnellate. Importiamo meno dal gruppo *like-minded* e dipendiamo sempre più dagli altri paesi.
- Si evidenzia il drastico crollo delle importazioni dal Regno Unito superiore al 90 per cento, passando da 4300 tonnellate a dicembre 2019 a solamente 102 tonnellate nel 2022. Tale crollo è probabilmente imputabile all'effetto della *Brexit*.
- Le importazioni dalla Cina rappresentano la principale dipendenza nazionale da un singolo Paese, con una quota di fornitura pari ad oltre un terzo di tutto quello che importiamo dai 45 Paesi *like-minded*.
- Tra le sette materie prime considerate un ruolo particolare lo riveste il fosforo che rappresenta per l'Italia il materiale più importato: negli anni di riferimento si attesta sempre oltre i due terzi del quantitativo totale delle importazioni di questo gruppo di materie prime, con un massimo del 73 per cento registrato nel 2021. La maggior parte di questa importazione proviene dai Paesi dell'Africa.
- La transizione energetica aumenterà in maniera significativa la domanda di metalli in un contesto in cui aumentano i rischi dell'approvvigionamento a causa dell'invasione russa dell'Ucraina, dei rischi pandemici, del cambio della natura della globalizzazione e del ritorno palpabile di una sorta di nazionalismo delle materie prime in molti paesi esportatori che in numero crescente pongono restrizioni all'export.

- La combinazione data dai rischi di approvvigionamento e dall'aumento dei consumi in vista dell'attuazione delle politiche climatiche impone che venga ideato, in parallelo al CRMA, un *Piano strategico minerario nazionale* al fine di garantire un livello soddisfacente di approvvigionamento all'industria italiana, il cui fabbisogno di metalli registrerà un'importante crescita rispetto ai valori registrati negli ultimi anni. Tale crescita non riguarderà solo i metalli inseriti nel *Critical Raw Materials Act* ma anche numerosi altri metalli che potrebbe essere opportuno inserire nelle future revisione della lista.
- Partendo dalla cornice del CRMA, il Piano strategico minerario italiano dovrà calare sul piano nazionale le strategicità e le criticità dell'approvvigionamento di materie prime per la nostra industria e per le transizioni gemelle. Ciò implica la realizzazione di una mappatura geologica aggiornata del paese e l'individuazione di nuove potenzialità estrattive. Per rendere l'attività di ricerca e definizione del piano estrattivo nazionale più rapida, coordinata ed in linea con i parametri di sostenibilità europei, essa dovrebbe essere realizzata attraverso progetti co-finanziati dall'Unione europea ed in collaborazione con altri paesi *partner*.
- Il Piano strategico minerario nazionale, oltre all'identificazione delle potenzialità estrattive e delle aree di interesse, dovrà includere anche: proposte di modifiche normative che regolano l'attività mineraria; un sistema di monitoraggio dei mercati internazionali delle materie prime; un piano di diversificazione dei paesi fornitori attraverso accordi *government to government*; un piano di stoccaggio di riserve strategiche di metallo da immettere nel mercato nazionale nelle fasi di forte carenza dell'offerta; un piano di sviluppo dell'attività di riciclo e meccanismi di disincentivazione delle esportazioni di rottami fuori dall'Unione europea.
- Infine, lo sviluppo del Fondo strategico sovrano italiano previsto nel "DDL Made in Italy" potrebbe prevedere specifici sotto-fondi destinati alle attività di intervento nei settori dell'approvvigionamento di materie prime essenziali per l'industria italiana e per le transizioni energetica e digitale. Ciò anche con l'obiettivo di favorire la creazione di campioni nazionali nel settore minerario attivi nell'estrazione e trasformazione delle materie prime sia sul territorio nazionale che a livello internazionale. Le sfide dell'approvvigionamento delle materie prime strategiche per la doppia transizione europea e per la modernizzazione dei nostri sistemi industriali sono tuttavia talmente ampie che necessiterebbero la costituzione di un significativo *European Sovereignty Fund* ad esse dedicato e finanziato con nuovo debito comune dall'Unione europea.



3. LE AZIONI DELL'ICE-AGENZIA



3. LE AZIONI DELL'ICE-AGENZIA⁸⁶

In questa fase di grande incertezza, caratterizzata da una graduale uscita dalla crisi sanitaria mondiale e dall'impatto economico e politico dell'aggressione russa all'Ucraina, l'ICE ha continuato a sostenere le imprese impegnate nei processi di internazionalizzazione, per ampliare la platea degli esportatori e promuovere la persistenza sui mercati esteri di quelli già attivi.

Per favorire il processo di ripresa dell'attività economica, l'ICE ha continuato ad attuare le strategie di sostegno adottate nel 2020 e nel 2021, estendendo a tutto il 2022 la politica di recovery intrapresa all'inizio dell'emergenza pandemica nei confronti delle aziende partecipanti alle attività promozionali, attraverso la concessione di un primo modulo gratuito per la partecipazione alle manifestazioni organizzate da ICE e continuando ad offrire in forma gratuita la maggior parte dei servizi di assistenza, forniti prevalentemente dalla rete estera.

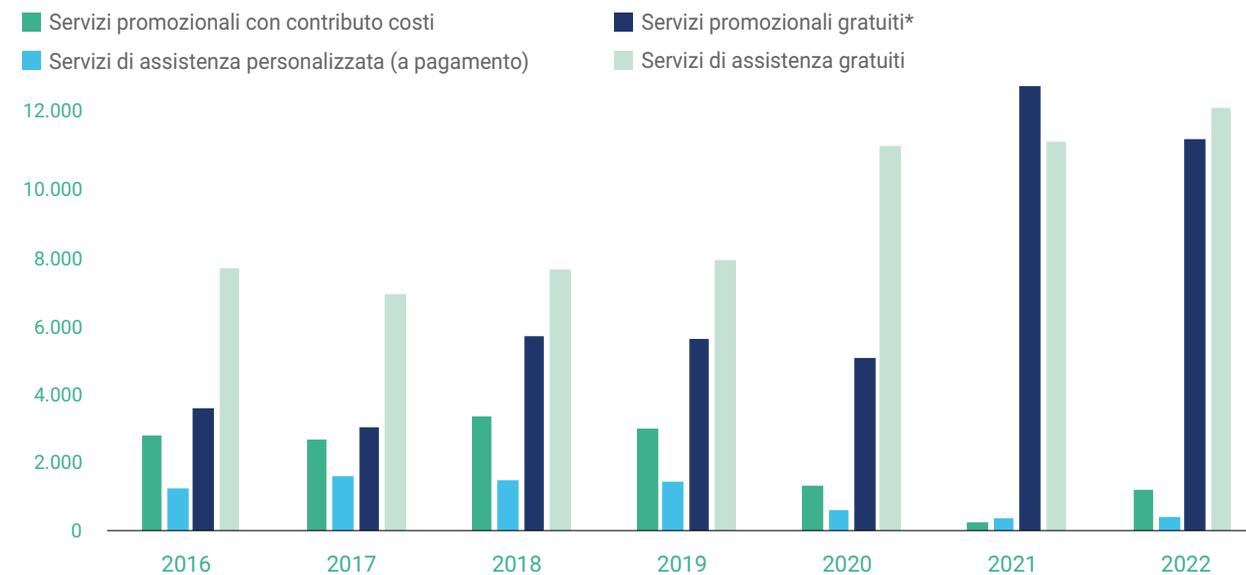
Nel 2022 gli utenti che hanno usufruito dei servizi ICE (promozionali, di assistenza e di formazione) sono stati circa 21.000 (Figura 3.1). Rispetto agli anni precedenti, nell'ultimo triennio vi è stato un notevole aumento dell'utenza dovuto alla nuova policy sui servizi - introdotta nei primi mesi del 2020 - che ha esteso il numero dei servizi resi in forma gratuita, e alle varie iniziative attuate in formato digitale. In aggiunta, negli ultimi due anni sono più

che raddoppiati i beneficiari di servizi promozionali (da circa 6 mila a oltre 13 mila), anche grazie alla concessione di un primo modulo gratuito alle aziende che partecipano ad eventi espositivi organizzati dall'ICE.

Superata la fase di emergenza della pandemia da Covid-19, l'Agenzia ha ripreso ad organizzare gli eventi in presenza, ridimensionando il ricorso agli strumenti digitali, sia per quanto riguarda la *promotion*, sia per i servizi di assistenza, di formazione e per l'attrazione degli investimenti esteri.

⁸⁶ A cura di Stefania Spingola.

Figura 3.1. Numero di utenti ICE, per tipo di servizi



* Inclusi clienti di servizi promozionali con fattura emessa a enti intermediari (associazioni di categoria, consorzi export ecc.). I dati possono includere sovrapposizioni tra le varie tipologie di servizio.

3.1 I SERVIZI PROMOZIONALI

A partire dal 2015 l'attività di promozione del Made in Italy è stata notevolmente incrementata grazie agli stanziamenti del *Piano straordinario per la promozione del Made in Italy e l'attrazione degli investimenti*⁸⁷, confermato negli anni successivi fino al 2021. Con la Legge di Bilancio 2022 (L. n. 234 del 30 dicembre 2021, art.1 comma 50) sono state assegnate ulteriori risorse da destinare alla prosecuzione delle misure dei Piani straordinari e ordinari, unificando per la prima volta i fondi in un unico stanziamento per l'anno 2022, pari a 168,7 milioni di euro.

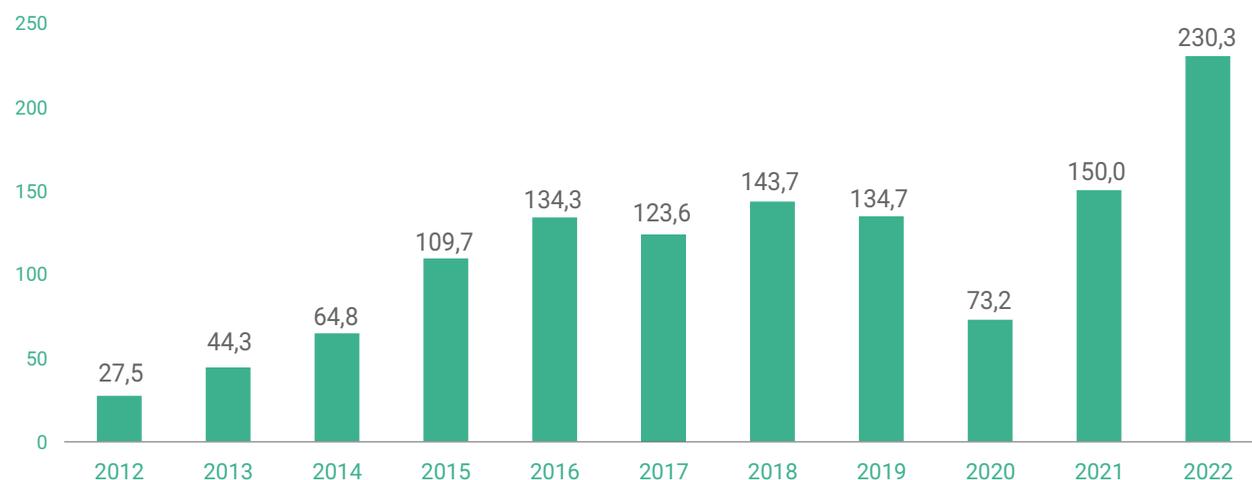
In linea con il Patto per l'Export (giugno 2020), i progetti promozionali del Piano sono declinati in sette tipologie di azione: comunicazione, formazione/informazione, e-commerce e grande distribuzione organizzata, sistema fieristico, valorizzazione delle produzioni agricole e agro-alimentari, digitalizzazione e innovazione, attrazione investimenti esteri.

La spesa per l'attività di promozione tradizionale ha raggiunto nel 2022 i 170,8 milioni di euro, grazie alla ripresa delle attività in presenza e alla realizzazione di azioni a favore della grande distribuzione, dell'e-commerce, delle fiere italiane e alle iniziative previste nell'ambito del Piano

⁸⁷ Art. 30 del D.L. 12 settembre 2014, n. 133, convertito nella L. 11 novembre 2014, n. 164.

Figura 3.2. Spesa promozionale dell'ICE

Valori in milioni di euro

**Tavola 3.1. Attività promozionale 2022 per sistemi e linee di attività**

Valori in milioni di euro e quota sul totale

Sistemi e linee di attività	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Moda, persona, tempo libero	42,4	27,4%
Agro-alimentare	40,8	26,4%
Tecnologia industriale	38,1	24,6%
Startup, innovazione e digitalizzazione	17,7	11,4%
Casa, ufficio	15,7	10,2%
TOTALE PROMOZIONE SETTORI	154,7	100,0%
Quota promozione per aree su spesa totale	-	67,2%
Plurisetoriale	7,5	3,2%
Attrazione investimenti	3,2	1,4%
Formazione	3,1	1,3%
Collaborazione industriale	2,4	1,0%
Nation Branding	30,5	13,2%
Bonus digitale / Progetto D-tem	29,0	12,6%
TOTALE	230,3	100,0%

Export Sud (rivolte alle imprese di otto Regioni del Mezzogiorno). Considerando inoltre la campagna di comunicazione nazionale di Nation Branding (Italy is simply extraordinary: be IT), la misura del Bonus digitale⁸⁸ e il progetto D-TEM⁸⁹, la spesa totale raggiunge la cifra record di 230,3 milioni di euro (Figura 3.2), con un incremento del 54 per cento rispetto all'anno precedente.

L'attività di promozione settoriale ha interessato prevalentemente il comparto moda-persona-tempo libero (27,4% della spesa), l'agroalimentare (26,4%) e la tecnologia industriale (24,6%) (Tavola 3.1). Tra le azioni a carattere trasversale e non connotate settorialmente rientrano quelle volte all'attrazione degli investimenti in Ita-

lia, quelle riguardanti la formazione per l'internazionalizzazione e quelle volte a promuovere forme di collaborazione industriale, oltre agli specifici progetti già citati riguardanti la campagna di *nation branding*, il bonus digitale e i voucher D-TEM.

Sul piano geografico, la maggior parte delle attività ha supportato il Made in Italy nei mercati europei (37% del totale) e a seguire in quelli dell'Asia e del Nord-America (26,7% e 26,5% rispettivamente) (Tavola 5). Gli Stati Uniti, cui è destinato un quarto della spesa promozionale rivolta a specifici paesi, rappresentano il primo mercato dell'intervento promozionale, seguiti da Francia e Germania (13% e 8% circa) e Emirati Arabi Uniti (7%) (Figura 3.3).

Aree geografiche	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Europa	39,5	37,0%
Asia	28,4	26,7%
Nord America	28,2	26,5%
Centro e sud America	5,4	5,1%
Africa	4,6	4,3%
Oceania	0,5	0,5%
TOTALE PROMOZIONE PER AREE	106,7	100,0%
Quota promozione per aree su spesa totale	-	46,3%
Italia	56,2	24,4%
Multimercato	7,9	3,4%
Nation Branding	30,5	13,2%
Bonus digitale / Progetto D-tem	29,0	12,6%
TOTALE	230,3	100,0%

Tavola 3.2. Attività promozionale 2022 per aree geografiche

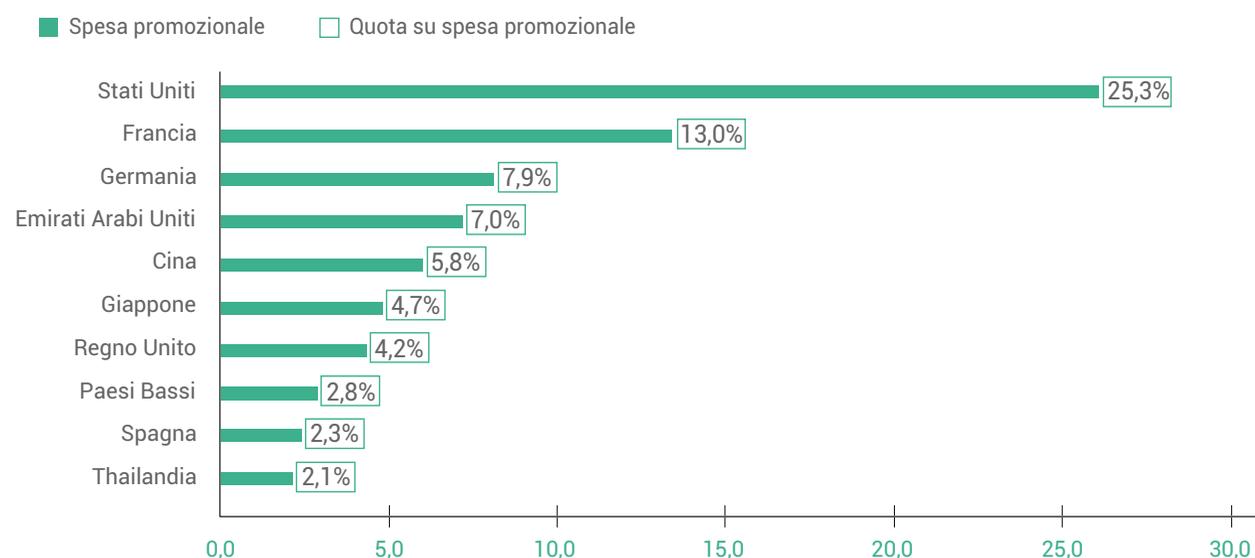
Valori in milioni di euro e quota sul totale

⁸⁸ Questa misura, richiesta dal MAECI e gestita operativamente da Invitalia, prevede l'erogazione alle micro imprese manifatturiere italiane di un contributo per accedere più facilmente alle soluzioni digitali per l'export.

⁸⁹ La misura, avviata nel 2021 e completata nel 2022, è gestita da Invitalia e prevede l'erogazione di voucher per l'acquisizione di prestazioni manageriali fornite da "Temporary Export Manager" (TEM) in possesso di competenze anche nel settore digitale.

Figura 3.3. Attività promozionale 2022 per paesi

Valori in milioni di euro e quote sul totale



Nel 2022 l'Agenzia ha curato la partecipazione collettiva a 249 fiere estere in 87 mercati, con 6.849 aziende partecipanti, oltre a supportare 90 edizioni di fiere italiane di rilievo internazionale, dedicate a tutti i settori dell'export. In totale, le partecipazioni di operatori italiani alle iniziative promozionali organizzate dall'Agenzia sono state 23.832⁹⁰. L'utenza risulta rappresentata prevalentemente da aziende, alle quali si aggiungono giornalisti, buyer, esperti che hanno preso parte a missioni all'estero, oltre ai partecipanti a corsi di formazione. Le partecipazioni di operatori esteri coinvolti nelle attività di *promotion* sono state 11.267⁹¹.

Un importante ambito di attività riguarda il supporto offerto alle imprese italiane, e specialmente alle PMI, per facilitare la loro presenza sulle piattaforme internazionali di commercio elettronico. A tal fine l'Agenzia procede alla sottoscrizione di accordi con grandi *marketplace* ed *e-tailer* internazionali diretti a favorire l'accesso a costi limitati, crea all'interno di queste piattaforme delle "vetrine del Made in Italy", finanzia campagne pubblicitarie digitali volte a generare traffico e assicurare visibilità ed *engagement*, e fornisce assistenza dalla creazione dei negozi virtuali fino alla fatturazione, attraverso l'intero ciclo dell'e-commerce (formazione, promozione, ordi-

⁹⁰ Il numero include le partecipazioni plurime di un singolo cliente, in quanto nel corso dell'anno gli operatori possono partecipare a più eventi.

⁹¹ Gli operatori esteri prendono parte a eventi promozionali di vario genere, tra cui missioni in Italia presso fiere o distretti produttivi per incontrare aziende italiane o, in occasione di fiere estere in cui è organizzata una collettiva ICE, missioni di buyer provenienti da paesi limitrofi.

ne, logistica, post-vendita). Nel 2022 sono stati sottoscritti 17 accordi, consolidando la collaborazione con Alibaba, Amazon, Gmarket e Galaxus e istituendone di nuove con importanti *player* tra cui Zalando (Germania); Evino/Gran Cru, Divvino e Wine (Brasile); Shopee (Thailandia) e Lamoda.kz (Kazakistan). Rispetto all'anno precedente, il numero delle aziende ammesse ai progetti ICE è passato da 7.133 a 8.854 unità, con circa l'80 per cento delle imprese già attive sulle diverse piattaforme.

Le aziende sono accompagnate online anche attraverso un servizio gratuito di consulenza, volto a migliorarne il posizionamento sui mercati esteri attraverso l'utilizzo di canali *marketplace* ed e-commerce, sia per il B2C che per il B2B. Il servizio, attivo a partire dal 2022, ha registrato circa 400 casi di assistenza alle imprese.

Un forte impulso è stato dato anche ad azioni di sostegno tramite la grande distribuzione organizzata (GDO) e i retailer O2O (*offline to online*) presenti nei mercati esteri, finalizzate a sostenere l'accesso, la diffusione, la visibilità sui mercati esteri di prodotti italiani di qualità; lanciare nuovi marchi e prodotti italiani, inserendo stabilmente nuove linee merceologiche nei canali stranieri della GDO; potenziare le azioni di marketing verso il consumatore promuovendo l'immagine e la cultura del Made in Italy; contrastare la contraffazione e l'*Italian sounding*. Nel corso del 2022 erano attivi 56 accordi con la GDO con oltre 5.900 aziende partecipanti ed il coinvolgimento di 3.400 punti vendita in 31 Paesi, con particolare riferimento ad alcuni mercati prioritari quali gli Stati Uniti, la Germania, il Regno Unito, la Cina, la Thailandia, il Giappone, i Paesi del Golfo.

3.2 I SERVIZI DI INFORMAZIONE E ASSISTENZA

Accanto ai servizi di tipo promozionale, l'ICE offre un'ampia gamma di servizi di informazione e di assistenza per coprire tutti gli aspetti del processo di internazionalizzazione: dalla conoscenza iniziale di un mercato, al radicamento commerciale, allo stabilimento di una presenza produttiva all'estero.

Molti servizi di informazione sono offerti attraverso il sito web (www.ice.it) e sono alimentati principalmente dagli uffici della rete estera. Nel 2022 sono stati pubblicati oltre 35 mila prodotti informativi, in prevalenza news sui mercati in italiano o in inglese (oltre 30mila), informazioni su gare internazionali (grandi progetti e opportunità commerciali (oltre 4.700), note di settore/mercato (775).

I servizi di assistenza sono erogati prevalentemente dalla rete ICE, presente sui vari mercati, in base alle esigenze espresse dalle imprese e sono forniti per la maggior parte a titolo gratuito. L'ampliamento della gratuità a partire dal 2020 ha determinato un incremento molto forte della domanda, anche per effetto della crescita del numero di richieste per singolo utente, fenomeno che si è successivamente attenuato consentendo una maggiore diversificazione della clientela. L'Agenzia ha erogato circa 35.500 servizi nel 2020, in massima parte gratuiti (oltre 34.800). I clienti che hanno usufruito dei servizi sono stati 12.782, in leggero aumento rispetto al 2021 (11.755).

Tra i servizi gratuiti, una parte importante è rappresentata dai "Servizi di prima assistenza": vi rientra l'attività svolta dall'URP (Nucleo Relazioni con il Pubblico) che nel 2022 ha assistito 4.549 imprese, enti o altri stakeholder. Con 11.386 servizi erogati, le informazioni generali e di primo orientamento hanno rappresentato, come di consueto, la principale voce dell'attività di assistenza.

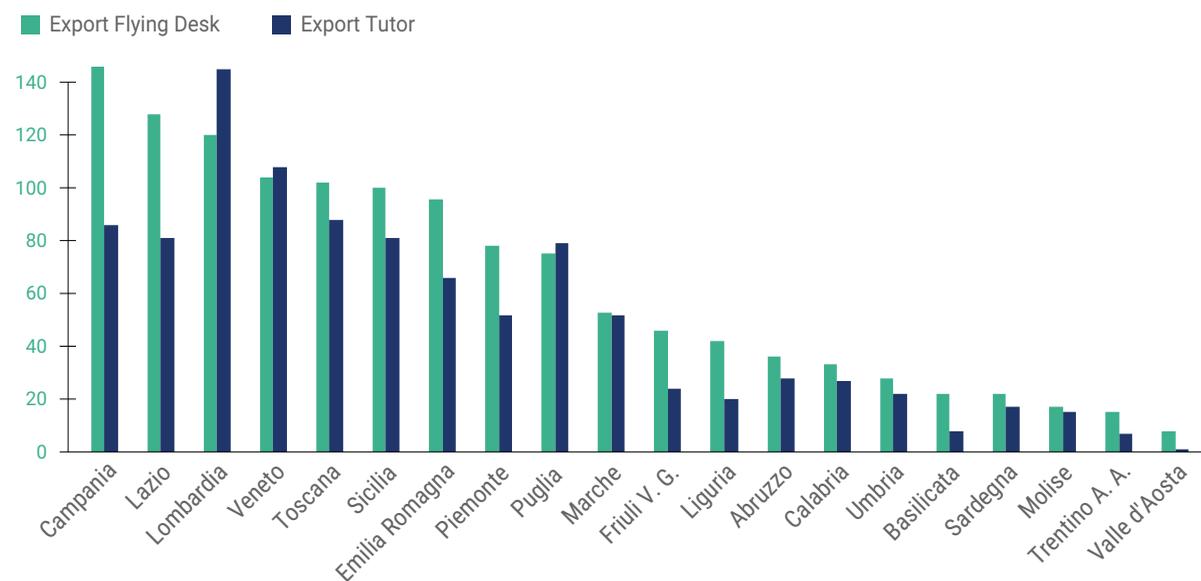
L'attività di assistenza è arricchita inoltre, dal 2019, dal progetto degli *Export Flying Desk*, attraverso il quale l'Agenzia ICE garantisce un presidio stabile sull'intero territorio nazionale: ogni settimana un team di funzionari è a disposizione delle aziende in 21 Desk regionali che, in collaborazione con i partner territoriali⁹² fungono da *trait d'union* con gli uffici ICE di promozione settoriale e con la rete estera, promuovendo inoltre l'utilizzo dei servizi digitali e di e-commerce. Nel corso del 2022 sono state seguite 1.271 aziende, per un totale di 1.311 incontri, sia in presenza sia in modalità virtuale.

Nel 2022 vi è stato affiancato il progetto *Export Tutor*, con l'obiettivo di fornire alle aziende un supporto di secondo livello rispetto al primo orientamento offerto da

gli EFD, prevedendo un'attività di affiancamento e di *tutoring* in grado di attivare un solido percorso di internazionalizzazione. Il coinvolgimento di 87 funzionari e dirigenti dell'ICE, sia in Italia che all'estero, ha consentito di assistere 1.007 PMI nel corso dell'intero anno, guidandole nello sviluppo delle loro attività estere.

Inoltre, dal 2019 è attivo presso la sede di Londra uno sportello dedicato ad assistere imprese italiane che devono gestire questioni legate all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Dalla sua istituzione, l'*Help Desk Brexit* ha ricevuto 2.768 richieste di assistenza, di cui 720 nel 2022, oltre ad aver organizzato numerosi webinar informativi e redatto documentazione informativa, diffusa alle aziende e pubblicata sul sito ICE.

Figura 3.4. Numero di imprese coinvolte nei progetti Export Tutor ed Export Flying Desk, per Regioni (2022)



⁹² Regioni, Gruppo CDP, Sace, Simest, Sistema camerale e Associazioni di categoria.

Dal gennaio 2022 è stato rinnovato anche il progetto sui *Desk di Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio*, con il coinvolgimento di undici sedi estere: Bangkok, Buenos Aires, Città del Messico, Ho Chi Minh, Istanbul, Kiev, Mosca, New Delhi, New York, Pechino e San Paolo (sette in più rispetto al progetto iniziale, avviato nel 2014). I Desk hanno gestito nel corso dell'anno 683 richieste di assistenza e hanno svolto attività di informazione (organizzazione di webinar e redazione di brochure, guide, note informative, newsletter, pubblicate anche sul sito ICE).

3.3 I SERVIZI DI FORMAZIONE

I servizi formativi svolgono un ruolo cruciale nell'accompagnare l'internazionalizzazione delle imprese, come indicato anche nel "Patto per l'Export". In effetti, gran parte delle PMI italiane esporta in maniera occasionale e necessita pertanto di una preparazione adeguata per poter affrontare con successo i mercati esteri. L'attività dell'Agenzia comprende cicli seminariali (anche con focus tecnici su settori merceologici), attività di *coaching*, incontri tecnico-specialistici su temi di attualità e di orientamento ai mercati, oltre a progetti più strutturati che prevedono percorsi di accompagnamento all'estero. Benché la formazione sia rivolta prevalentemente a imprenditori e manager, una parte delle iniziative (15% circa) coinvolge anche giovani laureati e operatori stranieri.

Nel 2022 si è tornati ad offrire i percorsi formativi anche in presenza, pur continuando ad erogare on line una

parte dei servizi, in modo da consentire un'ampia partecipazione. Sono state realizzate 76 attività formative con la partecipazione di circa 6.000 tra rappresentanti aziendali, professionisti, giovani laureati italiani e stranieri, operatori esteri⁹³. Le ore di formazione complessivamente erogate sono state oltre 44 mila, nell'85 per cento dei casi rivolte alle imprese.

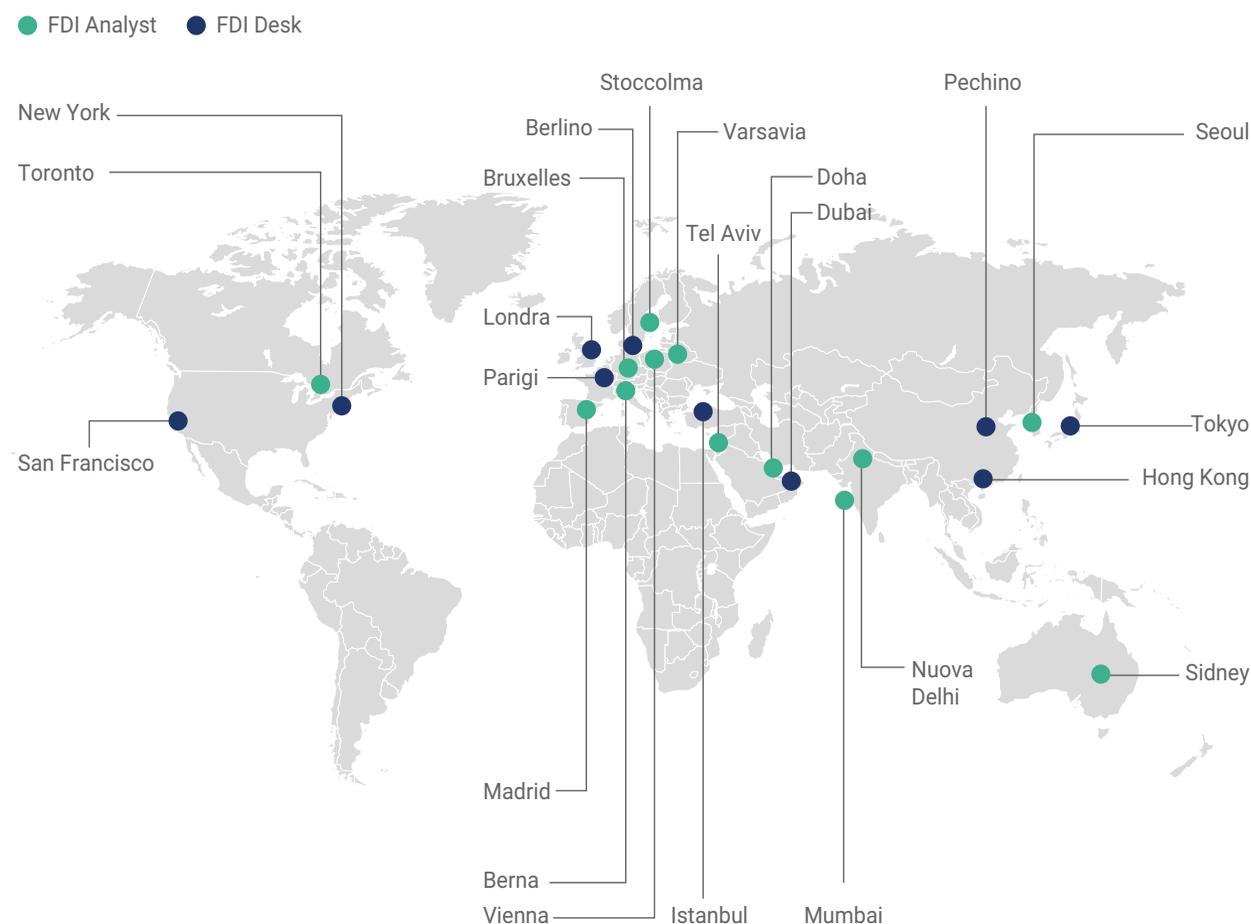
Tra le varie attività, sul tema delle competenze manageriali e della digitalizzazione è proseguito il progetto *Smart-Export*, avviato nel 2021, con l'obiettivo di favorire il processo di internazionalizzazione delle micro-piccole e medie imprese italiane grazie a percorsi formativi fruibili online, erogati in collaborazione con cinque Università e Business School italiane. Inoltre è proseguito il percorso formativo *Digital Export Academy*, volto a valorizzare le nuove strategie di marketing attraverso le opportunità offerte dal mondo "digitale", insieme a diversi partner territoriali e associazioni di categoria.

In collaborazione con Confindustria, sono stati realizzati webinar su *La Doppia Elica del Commercio: Mercati e Dogana*, per rispondere a varie tematiche legate agli importanti cambiamenti in atto, quali la *digital transformation* delle attività doganali a livello globale, l'espansione del fenomeno e-commerce, la ridefinizione del sistema di classificazione delle merci, l'impatto della pandemia sulle relazioni con le autorità doganali e la progressiva smaterializzazione delle attività di controllo. Si è inoltre tenuta una terza edizione del progetto *Africa Business Lab* in collaborazione con SA-CE e Confindustria Assafrica & Mediterraneo, al fine di favorire una migliore conoscenza del continente africano e preparare le PMI a cogliere nuove opportunità di affari.

⁹³ Il dato considera il numero effettivo di partecipanti alle attività formative, includendo anche più rappresentanti di una stessa azienda. Include inoltre tutti i partecipanti a corsi e-learning, indipendentemente dall'ottenimento della certificazione finale.

Tra le iniziative dedicate ai giovani laureati, è stata avviata la 55° edizione del CORCE Fausto De Franceschi (Master specialistico accreditato Asfor), volto a formare export manager e a favorirne l'inserimento nelle imprese italiane. Il tasso di placement dei partecipanti al CORCE, ovvero la percentuale degli *export manager* formati che hanno trovato una collocazione lavorativa entro 9 mesi dalla conclusione del corso, ha raggiunto nel 2022 il 91 per cento.

Figura 3.5. Rete FDI desk/analyst



3.4 L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA

Il tema dell'attrazione degli investimenti esteri ha acquisito negli ultimi anni un ruolo centrale nell'ambito della politica industriale, grazie anche all'istituzione di un Comitato Interministeriale per l'Attrazione degli Investimenti Esteri (CAIE). In questa cornice, rileva l'accordo tra ICE

Agenzia e Invitalia: siglato nel 2017, rinnovato nel corso del 2020 e in scadenza il 29 settembre 2023, l'accordo prevede che l'Agenzia ICE assuma un ruolo di leadership nel monitoraggio e nell'attività all'estero (in particolare per la *lead generation* e la promozione delle opportunità di investimento), mentre Invitalia è responsabile della mappatura dell'offerta nazionale e dell'accompagnamento dell'investitore sul territorio. Nell'attività di promozione l'ICE collabora con Enti nazionali, Regioni e Clusters, con alcune Associazioni di categoria e imprese.

Per il ruolo rivestito dall'Agenzia risultano strategiche soprattutto le azioni di *scouting*, condotte grazie a specifiche figure professionali presso gli uffici ICE dei principali paesi di origine degli investimenti esteri in Italia (rete desk/analyst Attrazione Investimenti Esteri). Queste figure, oltre al capillare *scouting* del mercato volto all'individuazione dei potenziali investitori, svolgono attività di pubblicizzazione delle opportunità d'investimento in Italia e degli incentivi offerti dalla normativa italiana.

Molta attenzione è stata posta anche all'attività di *aftercare* e alle richieste di supporto di investitori già presenti in Italia, fornendo tempestivamente informazioni e aggiornamenti sulla situazione del paese.

3.5 LA VALUTAZIONE DELL'EFFICACIA DEI SERVIZI OFFERTI

3.5.1 I risultati sulla soddisfazione della clientela

Le analisi sulla soddisfazione della clientela rappresentano uno strumento fondamentale per valutare la qualità e il gradimento dei servizi offerti dall'ICE. Dal 2013 le indagini di *customer satisfaction* sono affidate a società specializzate, al fine di garantire terzietà nell'intervistare le imprese e applicare una metodologia omogenea.

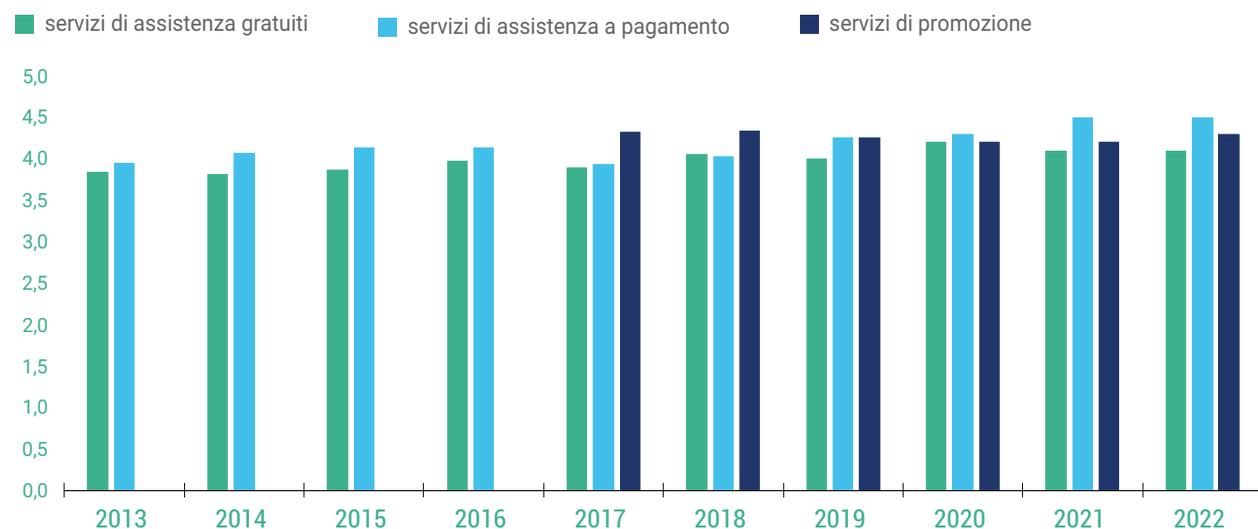
L'indagine relativa al 2022 è diretta, come di consueto, a rilevare il gradimento delle imprese utenti dell'Agenzia, con riguardo alle attività di promozione, formazione, assistenza e informazione⁹⁴.

Condotta su 5.008 interviste, di cui 2.517 CAWI (50,3%) e 2.491 CATI (49,7%), i risultati mostrano che l'87,2 per cento degli intervistati si è dichiarato soddisfatto dei servizi dell'Agenzia. Il giudizio complessivo espresso sui servizi offerti è risultato pari a 4,3 (su una scala da 1 a 5). Nello specifico, il grado di soddisfazione rilevato per i servizi di promozione è pari a 4,3, per i servizi di assistenza erogati a titolo gratuito a 4,1, mentre per i servizi di assistenza a pagamento ha raggiunto il punteggio di 4,5 (Figura 3.6). Con riguardo alla formazione il giudizio medio espresso dai partecipanti è stato pari a 4,3.

⁹⁴ L'indagine 2022 è stata realizzata dalla società Ipsos ed è stata svolta tramite una metodologia di somministrazione mista CAWI (Computer Assisted Web Interviewing, cioè interviste autocompilate su questionario Web) e CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing).

Figura 3.6. Soddisfazione espressa dai clienti ICE sui servizi di promozione e di assistenza*

Rilevazione esterna, giudizio globale su una scala da 1 a 5 (5= soddisfazione massima)



*Fino al 2016 la rilevazione della soddisfazione dei clienti dei servizi di promozione era realizzata solo internamente all'ICE.

Fonte: ICE, indagine 2022 condotta da Ipsos

Considerando le domande sulla propensione degli utenti a richiedere all'ICE ulteriori servizi, l'82 per cento degli intervistati ha dichiarato che parteciperebbe nuovamente agli eventi promozionali e l'88,6 per cento richiederebbe nuovamente di servizi di assistenza gratuiti, percentuale che sale al 92,9 per cento per i servizi personalizzati a pagamento; l'89,4 per cento, infine, prenderebbe nuovamente parte ad attività di formazione.

3.5.2 L'impatto dei servizi ICE sulla capacità di esportazione delle imprese

Per valutare l'efficacia dei servizi erogati dall'ICE a sostegno delle esportazioni, l'Ice effettua da alcuni anni una

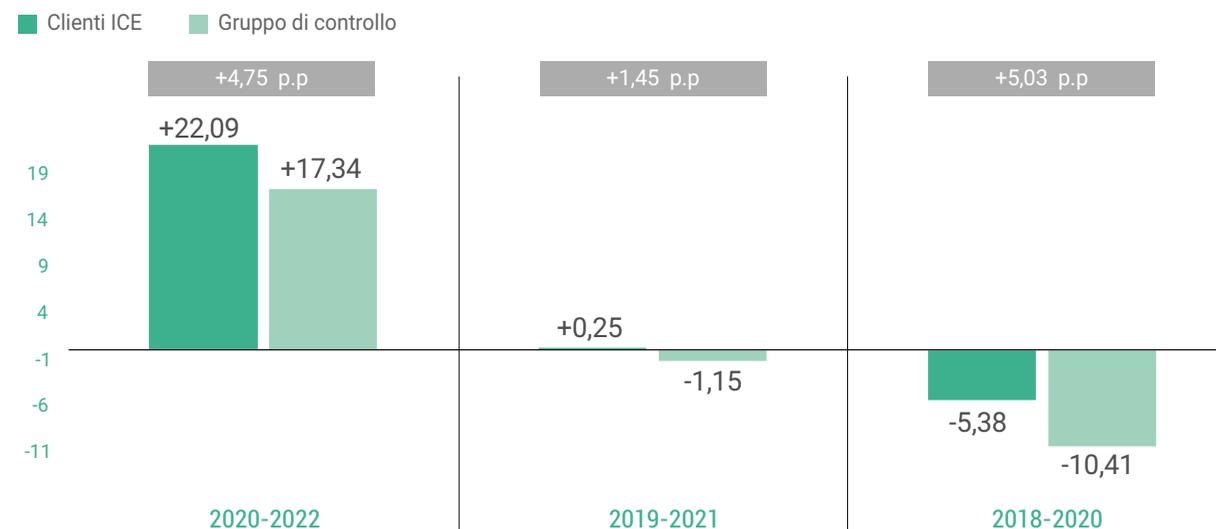
misurazione dell'impatto delle attività sulla performance delle imprese che usufruiscono dei servizi di supporto, in collaborazione con l'Istat⁹⁵. La misurazione viene effettuata attraverso l'utilizzo di un approccio econometrico denominato *Propensity Score Matching* (PSM) che, in estrema sintesi, abbina gli individui oggetto di una politica, nel caso in esame le imprese che utilizzano i servizi ICE, i cosiddetti "trattati", a unità a loro simili ma che non si sono servite dei servizi considerati, i cosiddetti "non trattati".

Il modello mira a misurare il guadagno (l'impatto) in termini di valore delle esportazioni attribuibile alla fruizione dei servizi ICE, confrontando la variazione export delle imprese clienti con quella delle imprese non clien-

⁹⁵ Elaborazioni dell'Istat a cura di Fabio Bacchini, Lorenzo Di Biagio, Mirella Morrone, Marco Rinaldi e Lorenzo Soriani.

Figura 3.7. Performance export delle imprese clienti ICE in confronto a non-clienti

Anni 2018-2020, variazioni percentuali delle esportazioni riferite al biennio successivo



Fonte: elaborazioni su dati ICE-ISTAT

ti. Viene utilizzato un gruppo di variabili di profilazione dell'impresa (covariate) per identificare un sottoinsieme di imprese manifatturiere esportatrici che non hanno utilizzato i servizi ICE ma che, rispetto alle covariate individuate, mostrano una distribuzione dei valori "simili" alle imprese ICE. Queste rappresentano il "gruppo di controllo" rispetto al quale valutare gli effetti differenziali della fruizione dei servizi ICE.

Per l'ultimo esercizio di valutazione d'impatto sono state selezionate 3.512 imprese che avevano utilizzato servizi ICE nel 2020, per le quali è stata considerata la variazione delle esportazioni del periodo 2021-2022. La stima relativa al periodo 2020-2022, che include l'anno caratterizzato dalla caduta del commercio internazionale legata alla diffusione del Covid-19, mostra come l'aumento delle esportazioni sia maggiore tra le im-

prese che utilizzano i servizi ICE (+22,09%) rispetto ai non trattati (+17,34%). La differenza è pari a 4,75 punti percentuali.

Anche negli altri due periodi considerati, 2019-2021 e 2018-2020, la differenza è risultata positiva e, nel secondo caso, rilevante (rispettivamente 1,4 e circa 5 punti percentuali) (Figura 3.7).

La selezione delle variabili da utilizzare per l'identificazione del campione di controllo influenza anche i risultati del confronto. In particolare è possibile ripetere l'analisi presentata sul periodo 2020-2022 considerando solo le imprese "singole", cioè non appartenenti a gruppi. In questo caso l'utilizzo dei servizi ICE assicura una differenza a favore delle imprese ICE molto più ampia di quella registrata sull'insieme di tutte le imprese (circa 11 punti percentuali, risultante dalla differenza tra +22,19% per le imprese ICE e +11,4% per le altre imprese).



www.ice.it

Italian Trade Agency



@ITAtradeagency



ITA - Italian Trade Agency



@itatradeagency

