

# L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE 2023-2024



20  
24



Ministero degli Affari Esteri  
e della Cooperazione Internazionale

**ITCA**   
ITALIAN TRADE AGENCY

 **SISTAN**  
SISTEMA STATISTICO  
NAZIONALE

# L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

---

RAPPORTO ICE 2023-2024

Il Rapporto è stato redatto dall'Ufficio Analisi e Studi dell'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Coordinamento generale: Mauro De Tommasi.

Coordinamento editoriale del Rapporto: Lelio Iapadre, Roberto Monducci, Lucia Tajoli.

Hanno redatto il testo: Luca Agolini, Carmine Antonio Campanelli, Luca Casanova, Cristina Castelli, Maria Serena Causo, Mauro De Tommasi, Carmela di Terlizzi, Sheila Fidelio, Benedetta Lamboglia, Elena Mazzeo, Roberto Monducci, Mirella Morone, Roberta Mosca, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Marco Rinaldi, Lorenzo Soriani e Stefania Spingola.

Hanno collaborato: Antonio Coletta, Simonluca Dettori.

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

Grafica e impaginazione: Nucleo Grafica Agenzia ICE | Vincenzo Lioi, Irene Luca Caterina, Alessia Greco.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-ICE Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2024. La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell'Istat e della Banca d'Italia.

Le opinioni espresse nel Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 30 giugno 2024.

I dati relativi al 2023 sono provvisori e soggetti a revisione.

Nel sito [www.ice.it](http://www.ice.it) sono disponibili il Rapporto e dati statistici aggiornati.

Contatti: [analisi.studi@ice.it](mailto:analisi.studi@ice.it)

L'Annuario Istat-ICE è disponibile al collegamento: [annuarioistatice.istat.it](http://annuarioistatice.istat.it).

ISSN 977 - 2282685008



ISBN 978-88-98597-23-9



# L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

## RAPPORTO ICE 2023-2024

# INDICE

<b>1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE</b>	<b>6</b>	<b>APPROFONDIMENTI</b>	
1.1 Produzione e scambi globali: la dinamica del 2023 e le previsioni della domanda per il 2024-2025	6	Le prospettive delle importazioni mondiali per mercati e settori	43
1.2 Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali	14	L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale	49
1.2.1 La regolamentazione degli scambi commerciali e gli accordi di integrazione dei mercati	14	<b>2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE</b>	<b>64</b>
1.2.2 Le barriere tariffarie e non tariffarie sugli scambi di merci	18	2.1 La performance dell'economia italiana nel 2023	64
<i>Riquadro</i> <i>I sussidi all'industria e le misure di compensazione</i>	24	2.2 I settori	68
1.2.3 Le barriere agli scambi di servizi e agli investimenti esteri	27	<i>Riquadro</i> <i>La scomposizione dell'export italiano in valore aggiunto</i>	74
1.3 Gli scambi e gli accordi commerciali dell'Unione Europea	30	2.3 Le aree e i paesi	78
1.3.1 L'evoluzione del modello di specializzazione dell'UE dal 1998 al 2023	30	<i>Riquadro</i> <i>Focus Africa</i>	85
1.3.2 I negoziati commerciali dell'Unione Europea	36	2.4 Il territorio	92
<i>Riquadri</i> <i>Il meccanismo UE di adeguamento del carbonio alle frontiere (CBAM)</i>	38	2.5 La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2021-2023	94
<i>Il regolamento europeo sull'Intelligenza Artificiale (AI ACT)</i>	39	2.5.1 L'individuazione delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel triennio 2021-23	95
<i>Il regolamento europeo sulle criptovalute (MiCA)</i>	40	2.5.2 Dinamiche dell'export e caratteristiche delle imprese	96

*Riquadro*

<i>I cambiamenti nei profili strategici delle imprese esportatrici tra il 2018 e il 2022</i>	102
--	-----

## APPROFONDIMENTI

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione dell'analisi <i>constant-market-shares</i> (CMS)	106
--	-----

Aerospazio: il ruolo dell'Italia nell'economia spaziale	112
---	-----

Le esportazioni italiane in Germania per destinazione economica: un confronto con i paesi dell'Unione Europea	120
---	-----

Le nuove fonti amministrative per la misurazione dell' <i>e-commerce</i>	127
--	-----

**3. LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE** **138**

3.1 Gli utenti dei servizi ICE	138
--------------------------------	-----

3.2 I servizi promozionali	139
----------------------------	-----

3.3 I servizi digitali	143
------------------------	-----

3.4 I servizi di informazione e assistenza	145
--	-----

3.5 I servizi di formazione	147
-----------------------------	-----

3.6 L'attrazione degli investimenti esteri in Italia	148
--	-----

3.7 La valutazione dell'efficacia dei servizi offerti	150
---	-----

3.7.1 I risultati sulla soddisfazione della clientela	150
---	-----

3.7.2 L'impatto dei servizi ICE sulle esportazioni delle imprese	152
--	-----

## APPROFONDIMENTI

Nuove strategie di promozione delle esportazioni: tre <i>best practice</i> a confronto	155
--	-----

La stima dell'efficacia dei servizi erogati dall'ICE all'uscita dalla crisi pandemica: valutazione d'impatto	159
--	-----



# **1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE**

# 1. LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

## 1.1 PRODUZIONE E SCAMBI GLOBALI: LA DINAMICA DEL 2023 E LE PREVISIONI DELLA DOMANDA PER IL 2024-2025

di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

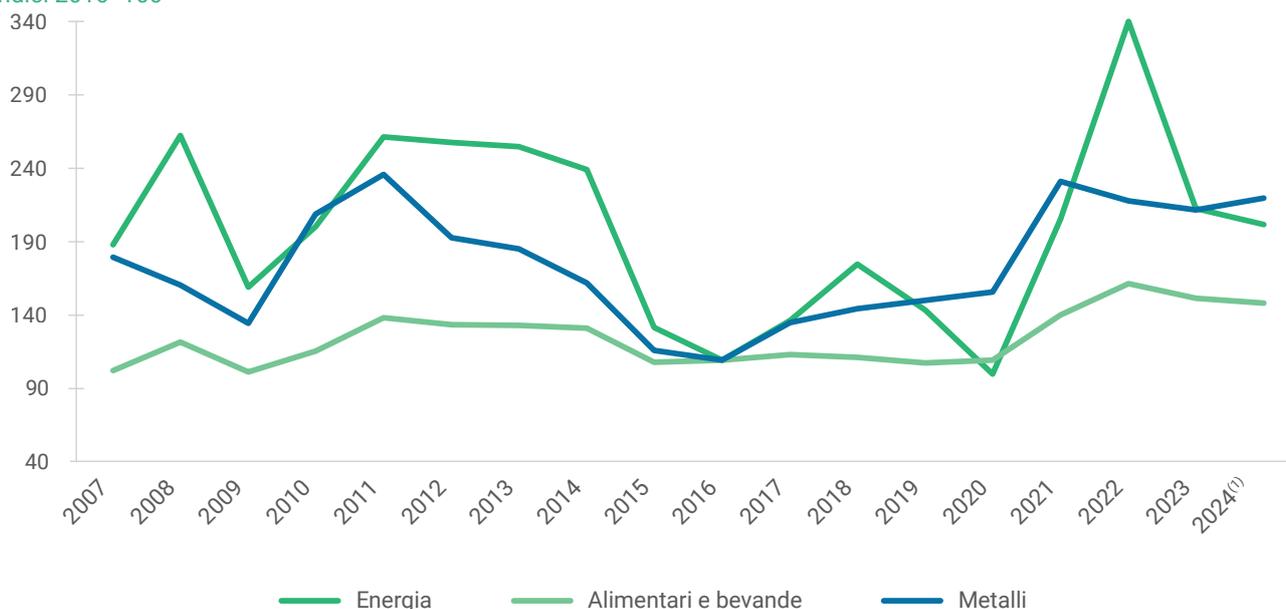
Nel 2023 l'economia globale ha mostrato un andamento complessivo migliore rispetto a quanto atteso. Sebbene ci sia stato un rallentamento, che i dati preliminari avevano fatto già prevedere, questo non è stato severo né generalizzato,

presentando differenze regionali significative, con una crescita complessiva stimata dal FMI al 3,2 per cento.<sup>1</sup>

Tutto ciò è avvenuto in un contesto globale sostanzialmente immutato rispetto a quello del 2022, con il mantenimento di politiche monetarie restrittive, adottate per contenere le spinte inflazionistiche, e limitati margini di manovra nelle politiche di bilancio nazionali. La situazione geo-politica a livello internazionale è invece, nel frattempo, peggiorata per via del conflitto in Medio Oriente, che è andato ad aggiungersi alla guerra russo-ucraina, entrata ormai nel suo terzo anno.

Figura 1.1 Prezzi in dollari delle materie prime

Indici 2016=100

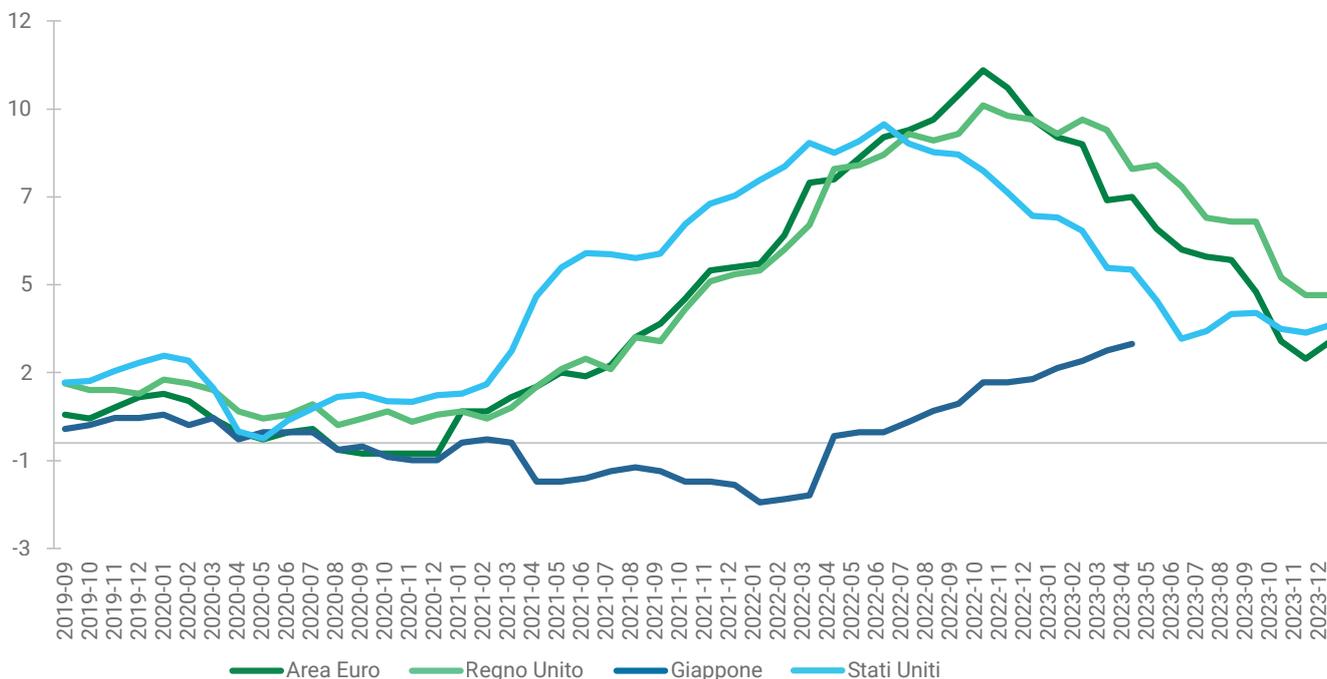


(1) Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

<sup>1</sup> Le stime del FMI, riportate analiticamente più avanti nel testo, sono complessivamente più positive di altre. L'UNCTAD, per esempio, ha riportato una stima del 2,7 per cento per lo stesso periodo, con solo 0,2 punti percentuali in più rispetto alla soglia convenzionalmente associata a una recessione globale.

Figura 1.2 Tassi di inflazione nelle principali economie



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE

Sono stati vari i fattori che hanno contribuito a questa performance, in primo luogo la dinamica dei prezzi. Dopo aver raggiunto nel 2022 il livello massimo degli ultimi anni per molte economie nazionali, l'inflazione ha iniziato a declinare nel 2023, avvicinandosi a livelli pre-pandemici. Nonostante la stretta nelle politiche monetarie del 2022 e gli alti tassi di sconto nelle economie avanzate, le incertezze geo-politiche avevano fatto tuttavia temere l'effettiva realizzazione della discesa dei prezzi. Le condizioni per questo calo generalizzato, nonostante importanti variabili regionali, sono state invece rispettate, con un maggiore afflusso di investimenti produttivi e con una stabilizzazione delle catene produttive che hanno contribuito al conseguimento del risultato.

La diminuzione dei prezzi delle materie prime osservata tra agosto 2023 e febbraio 2024, trainata dal calo dei prezzi del petrolio, ha costituito il fattore più importante sul fronte inflazione. La crescita dell'offerta di greggio nel continente americano è stata sostanziale e ha mitigato l'impatto delle tensioni

geo-politiche in Medio Oriente. I prezzi dei prodotti alimentari sono invece aumentati, spinti dall'impatto che El Niño ha avuto sulle colture tropicali. Altre materie prime in controtendenza sono state i minerali di ferro (grazie alla produzione record di acciaio in Cina) e l'oro (per la tipica domanda di beni rifugio). L'inflazione di base nelle economie avanzate ha fatto registrare un + 2,3 per cento su base annua nel quarto trimestre del 2023, mostrando una riduzione significativa rispetto al picco del 9,5 per cento osservato nel secondo trimestre 2022.

Su questo versante, le previsioni del FMI per il biennio 2024-2025 restano sostanzialmente invariate rispetto al passato e fanno prevedere un calo ulteriore dei beni energetici nel 2024<sup>2</sup>; i prezzi dei beni non energetici si attesterebbero poi su valori uguali rispetto a quelli attuali o appena superiori (0,1 per cento), tendenti al ribasso nel 2025 (-0,4 per cento). Questo assestamento dovrebbe riflettersi anche nelle aspettative di riduzione dei tassi ufficiali di sconto da parte delle autorità monetarie come la ameri-

<sup>2</sup> Petrolio: -2,5 per cento su base annua; gas naturale: -32,6 per cento su base annua.

cana FED (dal 5,4 al 4,6 per cento), la Banca Centrale Inglese (dal 5,3 al 4,8 per cento) e la BCE, dalla quale si attende una riduzione dei tassi fino al 3,3 per cento – l'autorità monetaria europea ha peraltro già abbassato il tasso al 4,25 per cento nel mese di giugno del 2024. Si mostra in controtendenza l'approccio della Banca Centrale Giapponese, per la quale si prevede un aumento graduale dei tassi, ancora estremamente (e storicamente) bassi. Nella generalità dei casi, quindi, le politiche fiscali sembrano essere orientate a una restrizione dei bilanci pubblici, per tentare di ridurre gli alti livelli di debito ereditati dagli anni della pandemia.

Lo scenario per il prossimo biennio in termini di crescita internazionale è invece meno roseo, con notevoli incertezze legate alle tensioni geo-politiche mondiali.

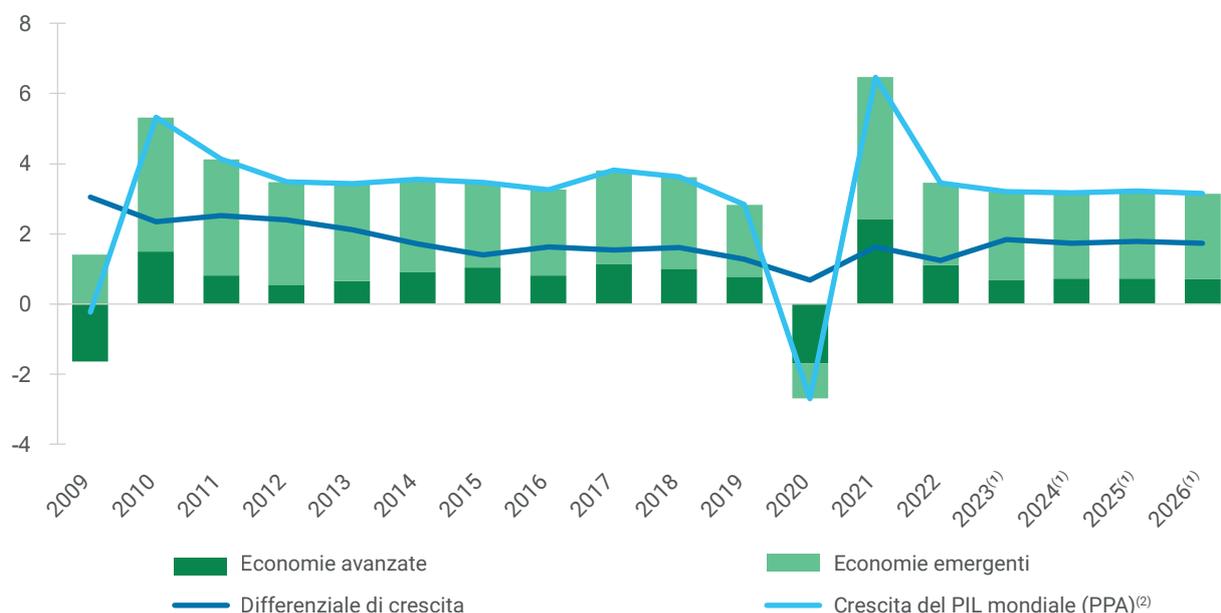
Il FMI, nel *World Economic Outlook* (WEO) di aprile 2024, ha stimato che la crescita globale si manterrà su livelli sostanzialmente equivalenti al 2023 anche nel biennio 2024-

2025, al 3,2 per cento. Questo dato è comunque al di sotto del livello di crescita media annua dal 2000 in poi, attestatosi al 3,8 per cento – numero che riflette il perdurare di una politica monetaria restrittiva e di una minore crescita della produttività. Si evidenziano, in ogni caso, importanti differenze tra le varie aree. Le economie avanzate faranno registrare una crescita inferiore alla media, seppur con tassi superiori rispetto a quanto stimato in precedenza: 1,7 per cento nel 2024 e 1,8 per cento nel 2025.

Questo miglioramento è dovuto a una revisione verso l'alto delle stime riguardanti la crescita del mercato statunitense, che dovrebbe compensare le previsioni, al contrario più negative, per l'area euro (0,8 per cento nel 2024 e 1,5 per cento nel 2025), che continua a risentire della guerra in Ucraina e dello shock dei prezzi delle materie energetiche.

**Figura 1.3 Contributi alla crescita del PIL mondiale**

Variazioni percentuali



<sup>(1)</sup> Stime e previsioni.

<sup>(2)</sup> Parità di Potere d'Acquisto

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

Se per il mercato britannico si prevede un andamento simile a quello dell'Unione Europea, nel caso del Giappone è attesa una frenata, dovuta a fattori interni, in controtendenza con la ripresa globale nel biennio 2024-2025 (dall'1,9 per cento del 2023 allo 0,9-1 per cento del 2024-2025).

I paesi emergenti, che hanno continuato a offrire un contributo positivo alla crescita globale nel 2023, sembrano destinati a mantenere un ruolo simile nel prossimo biennio, con tassi previsti al 4,2 per cento sia per il 2024 sia per il 2025, nonostante le dinamiche sostanzialmente differenti delle diverse aree geografiche.

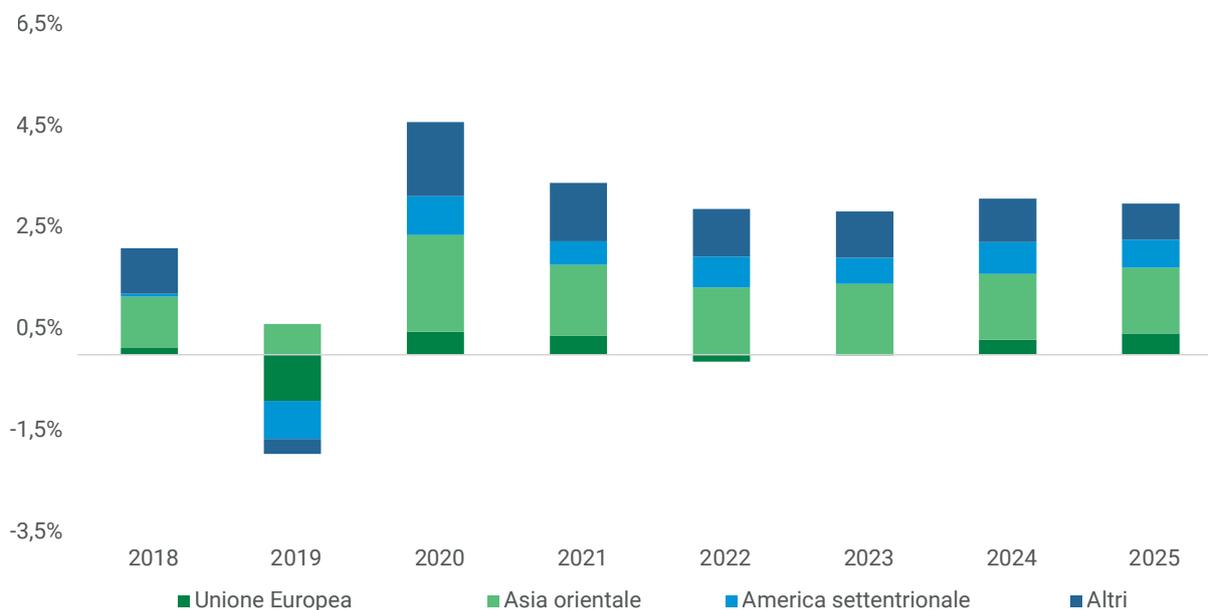
Per l'Asia orientale (con esclusione del Giappone) si attende un rallentamento moderato della crescita nel biennio 2024-2025: si prevede, infatti, che dal 5,6 per cento registrato nel 2023 si passi al 5,2 per cento nel 2024 e al 4,9 per cento nel 2025. Questo calo sarà parzialmente compensato dalla crescita delle economie del Medio Oriente, dell'Asia Centrale e dell'Africa subsahariana. Le previsioni per l'America Latina

– con una decelerazione prevista per il 2024 (2,0 per cento, contro il 2,3 per cento registrato nel 2023) e una ripresa al 2,5 per cento nel 2025 – sono invece più variabili, in gran parte per via delle condizioni interne di Brasile e Messico.

La Cina è, tra le principali economie non-OCSE, quella per la quale le previsioni sono più caute: il rallentamento del 2023 (5,2 per cento) sembra destinato a continuare, con stime del 4,6 per cento nel 2024 e del 4,1 per cento nel 2025, perché da un lato gli effetti positivi dei vari stimoli governativi e del rilancio dei consumi post-pandemia si stanno indebolendo e dall'altro la crisi del settore immobiliare non mostra ancora segni di risoluzione. Le stime per l'India sono, invece, ancora positive: il paese ha confermato la solida espansione registrata nel 2022 anche nel 2023 (6,8 per cento), con previsioni invariate per il 2024 e appena inferiori nel 2025 (6,5 per cento). Questo risultato è dovuto, tra le altre cose, alla spinta sostenuta della domanda interna e all'aumento della popolazione in età lavorativa.

**Figura 1.4 Contributo alla crescita del PIL per aree geografiche**

Valori in punti percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

La situazione degli scambi è differente: dopo la recessione del 2020, il rimbalzo post-COVID del 2021 e la crescita in volume nel 2022, il contesto del 2023 è stato decisamente meno positivo, con tensioni geo-politiche e domande interne deboli (specialmente nelle economie avanzate) che hanno contribuito a una contrazione del -1,2 per cento rispetto al dato dell'anno precedente. La discesa dei volumi è stata accompagnata da un contestuale calo dei prezzi delle materie prime<sup>3</sup>: il commercio mondiale in dollari a prezzi correnti è diminuito del 5 per cento nel 2023, attestandosi a 23,78 trilioni di dollari.

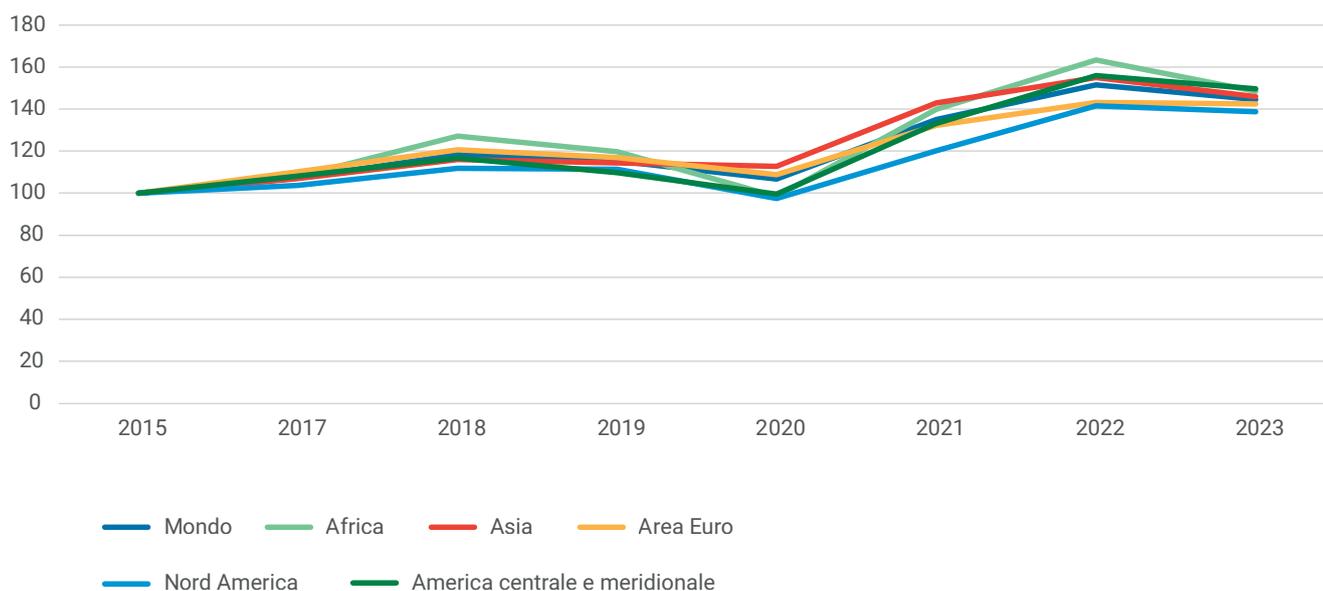
Questo dato globale maschera comunque importanti differenze nelle aree geografiche.

Il calo delle esportazioni è stato massiccio nel caso della Federazione Russa, per via delle sanzioni (-28 per cento); la

discesa è significativa anche nel caso delle economie asiatiche, come la Cina (-5 per cento), il Giappone (-4 per cento) e la Corea del Sud (-8 per cento). Nel caso di economie avanzate come quelle degli Stati Uniti (-2 per cento) e, nella UE, della Germania (+1 per cento) sono state invece registrate performance migliori. Se le esportazioni della UE verso il resto del mondo sono aumentate complessivamente del 2 per cento, il commercio intra-UE è diminuito invece dell'1 per cento, lasciando le esportazioni totali invariate.

Il valore in prezzi correnti dell'export di servizi, trainato anche dalla ripresa del turismo e dei trasporti dopo la chiusura dovuta alla pandemia – e in controtendenza rispetto alle esportazioni di beni –, è invece aumentato del 9 per cento nel 2023, raggiungendo i 7,84 trilioni di dollari.

**Figura 1.5 Esportazioni mondiali**



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

Si prevede una modesta ripresa degli scambi nel 2024 (2,6 per cento) e 2025 (3,3 per cento), destinati a crescere co-

munque a tassi nettamente inferiori rispetto al livello medio annuo degli ultimi 20 anni. Anche questo scenario potrebbe

<sup>3</sup> Per quel che riguarda il gas naturale, per esempio, nel 2023 il prezzo è sceso in media del 63 per cento.

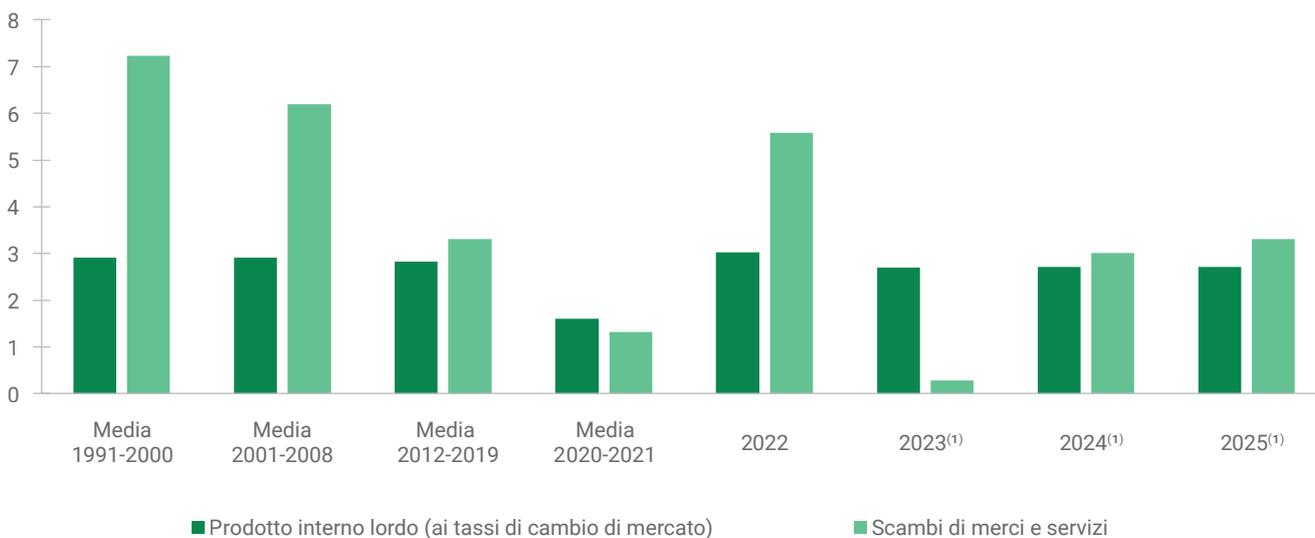
essere complicato dalle tensioni internazionali, in particolare dai problemi sorti in due punti focali delle rotte marittime del commercio, il Canale di Panama e il Canale di Suez. Il Canale di Panama – dal quale passa attualmente il 6 per cento del commercio globale, e oltre il 70 per cento del traffico destinato o proveniente dagli Stati Uniti – opera attualmente a capacità ridotta a causa della carenza di acqua dolce (problema per il quale non è facile prevedere, al momento, tempi di risoluzione rapidi). Il Canale di Suez è invece crocevia del 12 per cento del commercio globale e un punto di passaggio obbligato per un terzo dei container tra Asia e Europa: la sua situazione è anche più complessa, per motivazioni di ordine geo-politico che hanno reso necessarie deviazioni attorno al Capo di Buona Speranza con aumento di costi e tariffe di spedizioni.<sup>4</sup>

fe di spedizioni.<sup>4</sup>

Il quadro delineato conferma quanto già precedentemente osservato circa la riduzione strutturale dell'elasticità degli scambi rispetto al valore della produzione che si è manifestata nel corso dell'ultimo quindicennio. Come mostrato nella Figura 1.6, il volume del commercio di beni è cresciuto più del doppio rispetto al PIL reale mondiale negli anni Novanta e una volta e mezzo nei primi anni 2000: dal 2010, nonostante numerosi shock economici, il commercio e il PIL sono cresciuti a un tasso medio simile. Gli anni più recenti sono stati caratterizzati, soprattutto per il commercio, da variazioni che per intensità hanno pochi paragoni con il passato. Per il prossimo futuro, tuttavia, il FMI prevede un sostanziale riallineamento dei tassi di crescita del commercio a quelli del PIL mondiale.

**Figura. 1.6 Produzione e commercio mondiali di merci e servizi**

Variazioni percentuali in volume

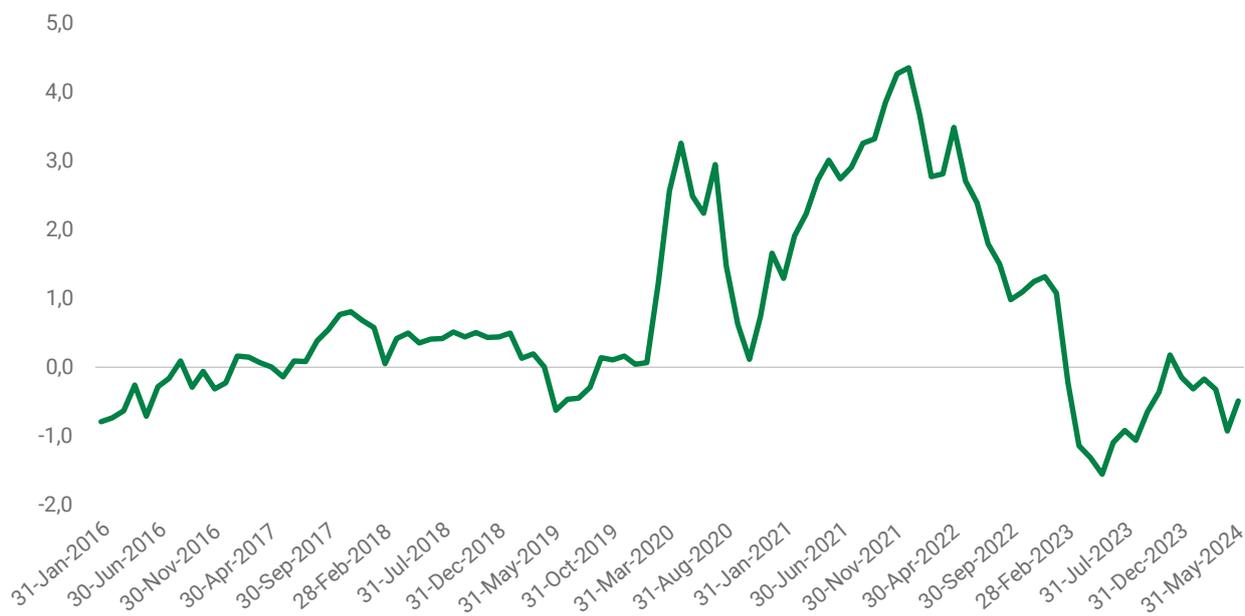


<sup>(1)</sup> Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI

<sup>4</sup> Per quel che riguarda le nuove rotte commerciali marittime e i futuri scenari si veda l'approfondimento "L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale".

Figura. 1.7 Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Federal Reserve Bank di New York

Indicazioni importanti si ottengono anche dal GSCPI, indicatore sintetico della Federal Reserve Bank di New York che si basa 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.

La Figura 1.7 mostra come la pressione sulle catene globali di fornitura si sia evidentemente allentata rispetto ai picchi 2021-2022, con valori che però hanno ricominciato a salire rispetto al livello più basso raggiunto nel 2015 (circa -2,0) e che si attestano adesso vicino alla media storica.

Un dato che si evince dall'analisi comparata di questi indicatori e dalle statistiche commerciali per paese è una frammentazione dei flussi degli scambi che avviene secondo dinamiche più geo-politiche che strettamente commerciali, influenzata da un generale incertezza nelle politiche commerciali. Un'analisi dell'OMC pubblicata ad aprile 2024 mostra co-

me, dall'inizio della guerra in Ucraina, il commercio tra blocchi ipotetici composti da economie con visioni politiche simili (classificate secondo i modelli di voto nell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite) sia cresciuto del 4 per cento, più lentamente rispetto alla crescita del commercio all'interno di questi blocchi. Gli Stati Uniti e la Cina hanno inoltre continuato a mostrare segni di *decoupling*. Nonostante il record segnato nel 2022, il commercio bilaterale totale tra le due maggiori economie mondiali, dal 2018 in poi, è cresciuto del 30 per cento più lentamente rispetto al loro commercio con il resto del mondo.

I dati sugli investimenti esteri (IDE) rispecchiano questo trend, con flussi diretti in misura crescente verso paesi considerati "amici". I dati dell'FMI mostrano come gli investimenti verso e da economie emergenti e in via di sviluppo siano sostanzialmente inferiori per i partner geograficamente più distanti. Questo rilievo della variabile "distanza geo-politica" è risultato più pronunciato nel periodo 2018-21 rispetto al periodo 2009-18, ed è particolarmente evidente in settori strategici co-

me semiconduttori, telecomunicazioni, attrezzature necessarie per la transizione verde, farmaceutici e minerali strategici.

In termini di politiche monetarie, il dollaro americano e l'euro si sono confermate come le principali monete di riserva. La valuta cinese, il renminbi, sta però progressivamente guadagnando importanza, come si può osservare dal suo crescente utilizzo nei pagamenti transfrontalieri e negli scambi commerciali. In risposta alle tensioni geo-politiche e alle sanzioni commerciali, inoltre, alcune banche centrali hanno alterato la composizione delle proprie riserve in favore dell'oro e a scapito delle maggiori valute.<sup>5</sup>

Per quanto concerne i tassi di cambio, nel periodo di riferimento sono state registrate fluttuazioni significative anche tra le maggiori valute.

Nel 2023 il dollaro americano si è apprezzato del 5,2 per cento rispetto il renminbi cinese e del 6,9 per cento rispetto

allo yen giapponese, scendendo però del 2,6 per cento rispetto all'euro, al contrario di quanto era avvenuto nel 2022. Le ragioni dell'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro sono molteplici e possono ricondursi a una politica monetaria più restrittiva rispetto a quella condotta nel passato dalla BCE, che ha alzato i tassi di interesse nel 2023, e finalizzata al contenimento dell'inflazione. A tale rivalutazione hanno contribuito però anche altri fattori, come il rilassamento della politica monetaria della FED americana e la risoluzione della crisi energetica in Europa, causata dall'aumento dei prezzi seguito all'inizio della guerra in Ucraina.

L'apprezzamento dell'euro verso il dollaro si è riflesso anche nei confronti delle altre maggiori valute verso la sterlina inglese, lo yen giapponese, il renminbi cinese e in particolar modo verso il franco svizzero (+ 9,8 per cento nel 2023), trend già osservato nel 2022.

**Figura. 1.8 Tassi di cambio**

Cambio mensile €/€ - Anni 2021-2023



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

<sup>5</sup> Si veda anche il riquadro "Il regolamento europeo sulle criptovalute (MiCA)".

## 1.2 LE POLITICHE PER L'INTEGRAZIONE DEI MERCATI INTERNAZIONALI

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

In un contesto di crescenti tensioni geo-politiche e geo-economiche, il diffuso ricorso a politiche di stampo protezionistico rende concreto il rischio di una frammentazione dei mercati internazionali e di una divisione del mondo in blocchi contrapposti, creando incertezza e instabilità nelle relazioni economiche globali.<sup>6</sup>

Negli ultimi decenni l'integrazione economica internazionale ha favorito un aumento del reddito pro-capite in molti paesi emergenti, riducendo la soglia della povertà globale; nei paesi economicamente avanzati, inoltre, grazie ai prezzi contenuti dei beni di importazione, sono stati avvantaggiati i consumatori meno abbienti. Anche le imprese hanno beneficiato dei processi di integrazione, trovando nuovi mercati di sbocco e internazionalizzando le catene di fornitura. La frammentazione geo-economica rischia dunque di danneggiare soprattutto i principali attori del commercio mondiale, come le imprese transnazionali, che necessitano di certezze per operare nei mercati globali e per diversificare le proprie fonti di approvvigionamento, accrescendo così la resilienza delle reti produttive.

Un'eventuale inversione del processo di integrazione dei mercati potrebbe avere un costo economico molto elevato con un impatto che, secondo gli analisti del Fondo Moneta-

rio Internazionale, varia dallo 0,2 per cento del prodotto mondiale, nello scenario più ottimista, al 7 per cento nel caso peggiore.<sup>7</sup>

Si corre dunque il pericolo che venga compromessa la crescita del commercio internazionale, uno dei principali motori dell'economia mondiale, che è alimentata dal libero scambio di merci e servizi, dalla divisione internazionale del lavoro e dalla diffusione delle conoscenze. Al funzionamento di questi processi concorrono sia il complesso sistema di regole contenute nei trattati multilaterali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), sia la fitta rete di accordi preferenziali, stipulati a livello bilaterale e regionale, contenenti una serie di regolamentazioni anche più ambiziose di quelle presenti nei trattati OMC.

### 1.2.1 La regolamentazione degli scambi commerciali e gli accordi di integrazione dei mercati

In questo scenario dominato da forte incertezza, l'OMC, giunta al trentesimo anno dalla sua istituzione, fatica a recuperare il ruolo di *governance* delle regole multilaterali su cui si basano gli scambi internazionali e a dirimere le controversie tra gli Stati membri sulle rispettive misure di politica commerciale.

L'accordo multilaterale più recente è stato approvato nel 2022 e riguarda i sussidi alla pesca, uno dei temi della *Doha Development Agenda*. In particolare, questo accordo vieta le sovvenzioni alla pesca che comportino un accesso iniquo alle risorse ittiche e impattino negativamente sulle comunità locali di pescatori e sulla sicurezza alimentare.<sup>8</sup> Per

<sup>6</sup> Tra i segnali di maggiore frammentazione rientrano l'aumento delle restrizioni al commercio e agli investimenti diretti esteri, i controlli più severi sui capitali, i più alti rischi politici derivanti da tensioni e conflitti, il più frequente ricorso a sanzioni economiche. Per approfondire si veda: Brugora A. (2023), *How Fragmentation is Threatening the Globalized Economy. The Economy of the New Global (Dis)Order*, ISPI, [www.ispionline.it/en/publication/how-fragmentation-is-threatening-the-globalized-economy-137971](http://www.ispionline.it/en/publication/how-fragmentation-is-threatening-the-globalized-economy-137971)

<sup>7</sup> Georgieva K. (2023), *Confronting Fragmentation Where it Matters Most: Trade, Debt and Climate Action*, IMF Blog, [www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/01/16/Confronting-fragmentation-where-it-matters-most-trade-debt-and-climate-action](http://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/01/16/Confronting-fragmentation-where-it-matters-most-trade-debt-and-climate-action). Per un'analisi approfondita si veda anche: Ayar et al. (2023), *Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism*, IMF Staff Discussion Notes, 15 gennaio 2023, [www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2023/01/11/Geo-Economic-Fragmentation-and-the-Future-of-Multilateralism-527266?cid=bl-com-SDNEA2023001](http://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2023/01/11/Geo-Economic-Fragmentation-and-the-Future-of-Multilateralism-527266?cid=bl-com-SDNEA2023001)

<sup>8</sup> L'accordo multilaterale sulle sovvenzioni alla pesca è stato firmato in occasione della dodicesima Conferenza Ministeriale dell'OMC (12-17 giugno 2022). L'accordo, ratificato finora da 50 paesi (inclusa l'UE), entrerà in vigore a conclusione del processo di ratifica da parte dei due terzi dei paesi membri.

contro, durante l'ultima conferenza ministeriale di Abu Dhabi (26 febbraio-2 marzo 2024) non si sono registrati progressi sostanziali su altri temi dell'Agenda, tra i quali rientra, per esempio, la questione delle sovvenzioni al settore agricolo.

Tra gli esiti raggiunti c'è anche l'approvazione di un'ulteriore estensione della moratoria sul commercio elettronico e – accanto alla consueta riaffermazione della centralità dei principi contenuti nel trattato istitutivo dell'OMC e dell'intenzione di proseguire il lavoro di riforma dell'Organizzazione – un rafforzamento della cooperazione regolamentare nel campo delle barriere tecniche.<sup>9</sup> In particolare, dovrebbe concludersi entro l'anno la riforma del meccanismo di risoluzione delle controversie, uno dei pilastri necessari a garantire il funzionamento del sistema multilaterale. Nei fatti, dal 2019 l'Organo di Appello non può svolgere le proprie funzioni a causa della mancata nomina dei giudici da parte degli Stati Uniti, che intendevano in tal modo sollecitare una sua riforma: ciò ha contribuito al clima di incertezza del sistema di regolamentazione degli scambi e a incentivare l'adozione di misure unilaterali.

A livello di negoziati plurilaterali<sup>10</sup>, attuati tra un numero limitato (e variabile) di membri OMC, si è riscontrato qualche progresso: nel luglio 2023 si sono conclusi i negoziati per istituire un nuovo strumento volto a facilitare i flussi di investimenti esteri (*Investment Facilitation for Development*), che erano stati avviati nel 2020 con la partecipazione di 120 membri dell'OMC. L'accordo si propone di promuovere la sostenibilità degli IDE e di ridurre l'incertezza normativa, sem-

plificando le procedure e migliorando la trasparenza.<sup>11</sup> Sono invece ancora in corso i negoziati della *Joint Initiative on E-Commerce*, diretta a stabilire delle regole internazionali sugli scambi digitali, a cui partecipano 90 paesi OMC.<sup>12</sup>

Sul tema degli scambi di servizi, nonostante la loro rilevanza, non sono più stati ripresi i lavori relativi al *Trade in Services Agreement* (TiSA) dopo che, nel 2021, al fine di stabilire regole e approcci normativi comuni, era stato concluso tra 70 paesi un trattato plurilaterale sulle regolamentazioni interne (*Services Domestic Regulation*).<sup>13</sup> Si segnala, tra le questioni controverse, la disciplina dei flussi internazionali di dati e nuovi servizi digitali.<sup>14</sup> Allo stesso modo, sono rimasti interrotti i negoziati sugli scambi di beni per la protezione ambientale (*Environmental Goods Agreement* – EGA), soggetti a elevati dazi doganali soprattutto nei paesi emergenti.

Passando a considerare gli accordi preferenziali, conclusi a livello bilaterale e regionale, attualmente ne sono in vigore 371. In base alle informazioni pubblicate dall'OMC, nel 2023 sono entrati in vigore tre trattati di libero scambio bilaterali (Regno Unito-Australia, Regno Unito-Nuova Zelanda, Corea del Sud-Indonesia). Nei primi mesi del 2024, inoltre, sono divenuti effettivi gli accordi tra l'UE e la Nuova Zelanda e tra la Cina e il Nicaragua. In base alle notifiche degli Stati membri, sono attualmente in fase di negoziazione altre 34 intese commerciali, che in larga parte vedono la partecipazione dell'Unione Europea (con 10 accordi), dell'EFTA (7) e del Canada (5).

La Figura 1.9 mostra con chiarezza la progressiva diminuzione del numero di nuovi accordi preferenziali, anche per

<sup>9</sup> Si vedano i documenti della tredicesima Conferenza Ministeriale OMC: [www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/mc13\\_e/documents\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/mc13_e/documents_e.htm)

<sup>10</sup> I negoziati plurilaterali possono rappresentare una soluzione per superare le difficoltà dell'OMC, consentendo di concludere accordi tra un numero limitato di paesi membri che, in un momento successivo, potrebbero diventare trattati multilaterali.

<sup>11</sup> Per approfondire si veda: *Incorporation of the Investment Facilitation for Development Agreement into Annex 4 of the WTO Agreement - Communication from the Members parties to the Investment Facilitation for Development Agreement*, WTO WT/GC/W/927, [www.docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W/927.pdf&Open=True](http://www.docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/GC/W/927.pdf&Open=True)  
Si veda anche la pagina del sito OMC: [www.wto.org/english/tratop\\_e/invfac\\_public\\_e/invfac\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/invfac_public_e/invfac_e.htm)

<sup>12</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito OMC: [www.wto.org/english/tratop\\_e/ecom\\_e/joint\\_statement\\_e.htm#participation](http://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/joint_statement_e.htm#participation)

<sup>13</sup> L'accordo è al momento in vigore per 49 paesi. Per approfondire si veda la pagina del sito WTO Plurilaterals: [www.wto.org/plurilateral/initiative/services-domestic-regulation/](http://www.wto.org/plurilateral/initiative/services-domestic-regulation/). Si veda anche la pagina del sito OMC: [www.wto.org/english/news\\_e/news24\\_e/serv\\_24may24\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news24_e/serv_24may24_e.htm)

<sup>14</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito del Parlamento Europeo: [www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-multilateral-and-plurilateral-trade-agreements/file-trade-in-services-agreement-%28tisa%29](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/package-multilateral-and-plurilateral-trade-agreements/file-trade-in-services-agreement-%28tisa%29)

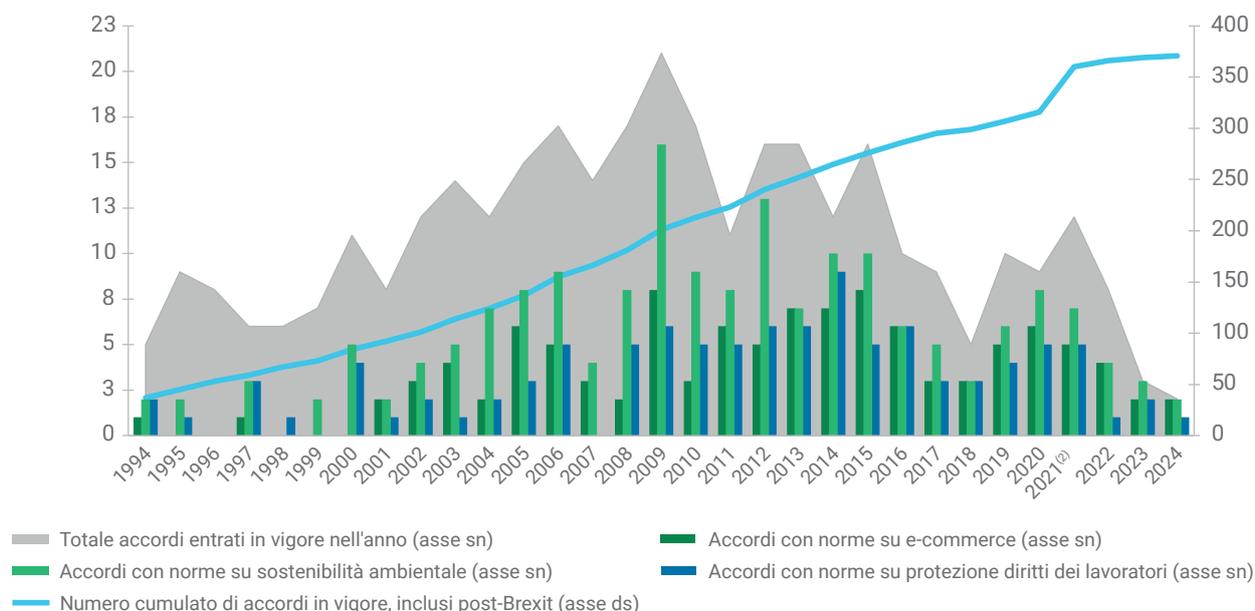
via dell'inclusione sul tavolo dei negoziati di temi complessi che richiedono lunghe trattative (*deep integration*). Vi rientrano, oltre a norme sugli investimenti esteri, questioni relative ai diritti di proprietà intellettuale, alla tutela dei diritti del lavoro, agli appalti pubblici, ai sussidi per le imprese, all'e-commerce e alla sostenibilità ambientale.

Insieme al numero totale degli accordi, la Figura 1.9 indica anche quanti di essi contengono delle regole sui temi ambientali, sulla protezione dei diritti dei lavoratori e sull'e-commerce. Rispetto a quest'ultimo punto, le norme inserite ri-

guardano, per esempio, l'accesso ai dati e la loro localizzazione. Sul tema della sostenibilità ambientale, invece, si è passati da riferimenti generici alla cooperazione a regolamentazioni più concrete, riguardanti la rimozione di barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi di beni e servizi.<sup>15</sup> Con riguardo alla protezione dei diritti dei lavoratori, gli accordi prevedono norme sulla libertà di associazione, sulla contrattazione collettiva e sull'eliminazione del lavoro forzato e minorile; alcuni includono inoltre meccanismi per monitorare il rispetto delle disposizioni e procedure per la risoluzione delle controversie.

**Figura 1.9 - Accordi commerciali preferenziali e regolamentazioni su e-commerce, sostenibilità ambientale, protezione dei diritti dei lavoratori.**

Numero di accordi notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulato (1)



<sup>(1)</sup> Aggiornamento a maggio 2024, incluse nuove accessioni e ampliamento della copertura di accordi esistenti

<sup>(2)</sup> Esclusi gli accordi stipulati nel 2021 dal Regno Unito per sostituire i precedenti accordi UE con paesi terzi (in totale 36)

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC

A livello regionale sono di particolare rilevanza politica ed economica gli sviluppi in corso nell'area asiatica, dove intese ad ampia copertura, in parte sovrapposte, si innestano sul-

la fitta rete di accordi preferenziali bilaterali tra singoli paesi, che già in passato avevano contribuito a rafforzare l'integrazione economica dell'area (fra questi si segnalano quelli

<sup>15</sup> Per approfondire si veda: Fernandes A., Rocha N., Ruta M. (eds) (2023), *Beyond Trade: How deep trade agreements shape non-trade outcomes*, CEPR Press, [www.cepr.org/publications/books-and-reports/beyond-trade-how-deep-trade-agreements-shape-non-trade-outcomes](http://www.cepr.org/publications/books-and-reports/beyond-trade-how-deep-trade-agreements-shape-non-trade-outcomes)

conclusi dalla Cina con Australia, Corea del Sud, Singapore, Nuova Zelanda e con l'ASEAN).

Oltre all'introduzione di clausole più ambiziose per procedere nella liberalizzazione del commercio e degli investimenti, questi accordi regionali mostrano una crescente attenzione alle reti produttive internazionali, per favorirne la resilienza, per esempio adottando regole di origine "cumulative" o nuovi strumenti utili a prevenire interruzioni nelle catene di fornitura.

Nel 2018 – grazie alla spinta propulsiva del Giappone – era stato concluso tra undici paesi il *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership* (CPTPP), a cui successivamente hanno chiesto di partecipare vari altri paesi, inclusa la Cina.<sup>16</sup> Il primo ampliamento del CPTPP si è avuto nel 2023, con l'adesione del Regno Unito, e il processo di ratifica dovrebbe concludersi nella seconda metà del 2024. Per contro, le tensioni politiche con la Cina stanno influenzando negativamente sulla partecipazione di Taiwan agli accordi commerciali dell'area [cfr. Figura 1.10].

Alcuni tra i paesi partecipanti al CPTPP sono allo stesso tempo membri della *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), l'area di libero scambio istituita nel 2020 tra 15 paesi (Cina inclusa) che rappresentano oltre il 30 per cento del PIL mondiale.

La costituzione di queste due grandi aree integrate e la competizione strategica con la Cina hanno indotto gli Stati Uniti a perseguire il rafforzamento della loro presenza economica nell'area, lanciando allo scopo, nel febbraio 2022,

l'*Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity* (IPEF): l'accordo è stato sottoscritto dagli Stati Uniti con 14 paesi, inclusa l'India, che in precedenza si era ritirata dall'accordo RCEP per via di alcune diversità di vedute con la Cina. Come accennato, non ne fa parte Taiwan, nonostante il suo importante ruolo in alcune filiere produttive strategiche (in primo luogo, quella dei semiconduttori).<sup>17</sup>

Uno dei quattro capisaldi del *framework* IPEF riguarda l'adozione di misure volte a promuovere la resilienza delle catene globali di fornitura<sup>18</sup>: nel novembre del 2023 è stato concluso un accordo che, per la prima volta, prevede nuovi strumenti utili a prevenire le interruzioni nelle catene di fornitura (*IPEF Supply Chain Agreement*), tra cui il loro monitoraggio e un sistema di coordinamento in caso di crisi. Sono state inoltre approvate due intese, denominate rispettivamente *Agreement on Clean Economy* e *Agreement on Fair Economy*. Il capitolo sugli scambi commerciali (che include, tra l'altro, misure per la facilitazione degli scambi, la tutela del lavoro, l'economia digitale e la tutela ambientale) non ha raggiunto grandi risultati, anche per via del mancato accordo su aspetti attinenti agli scambi digitali.<sup>19</sup>

Va ricordato, in conclusione, che gli accordi raggiunti dagli Stati Uniti nell'ambito dell'IPEF non necessitano di una ratifica del Congresso americano, mancando tra i temi negoziabili le tariffe preferenziali e l'accesso al mercato: secondo alcuni osservatori, tuttavia, un eventuale cambio alla presidenza degli Stati Uniti potrebbe nuovamente bloccare il proces-

<sup>16</sup> Oltre alla Cina, hanno presentato richiesta di adesione: Costa Rica, Ecuador, Taiwan, Ucraina e Uruguay. È inoltre attesa la candidatura della Corea del Sud. Per approfondire si veda: Han-koo Y. (2023), *CPTPP countries should use recent momentum to expand and upgrade the trade agreement*, Peterson Institute for International Economics, [www.piie.com/blogs/realtime-economics/cptpp-countries-should-use-recent-momentum-expand-and-upgrade-trade](http://www.piie.com/blogs/realtime-economics/cptpp-countries-should-use-recent-momentum-expand-and-upgrade-trade)

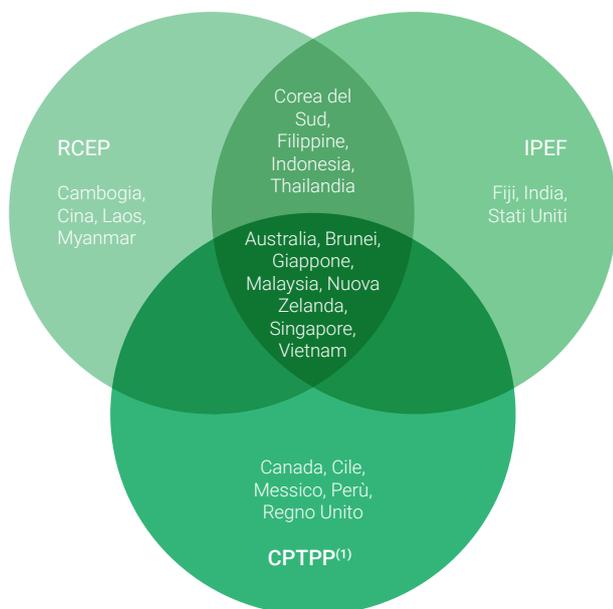
<sup>17</sup> A latere, gli Stati Uniti hanno concluso nel 2022 la *U.S.-Taiwan Initiative on 21st-Century Trade*.

<sup>18</sup> Si veda la pagina del sito del Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti d'America: [www.commerce.gov/ipef/pillar-ii](http://www.commerce.gov/ipef/pillar-ii). Sul contenuto dei negoziati IPEF si veda anche: Han-koo Y., Cutler W. (2023) *Strengthening Regional Supply Chain Resiliency Through the Indo-Pacific Economic Framework (IPEF)*, Asia Society Policy Institute, [www.asiasociety.org/policy-institute/strengthening-regional-supply-chain-resiliency-through-indo-pacific-economic-framework-ipef](http://www.asiasociety.org/policy-institute/strengthening-regional-supply-chain-resiliency-through-indo-pacific-economic-framework-ipef) ("...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'").

<sup>19</sup> Si veda: *Two Years of Indo-Pacific Strategic Results: Strengthening Indo-Pacific Commerce for a Prosperous Future*, US Department of Commerce, [www.commerce.gov/news/fact-sheets/2024/02/two-years-indo-pacific-strategic-results-strengthening-indo-pacific](http://www.commerce.gov/news/fact-sheets/2024/02/two-years-indo-pacific-strategic-results-strengthening-indo-pacific)

so in corso nella regione, così come avvenuto nel 2016 per la *Trans-Pacific Partnership* (TPP).<sup>20</sup>

**Figura 1.10** Gli accordi regionali nell'area dell'Indo-Pacifico



<sup>(1)</sup> Hanno richiesto di aderire al CPTPP: Cina, Costa Rica, Ecuador, Taiwan, Ucraina, Uruguay.

## 1.2.2 Le barriere tariffarie e non tariffarie sugli scambi di merci

Pur essendo state introdotte varie misure di liberalizzazione, nel 2023 lo stock delle restrizioni sugli scambi e sugli investimenti internazionali è salito ulteriormente,<sup>21</sup> con il rischio di alimentare pressioni inflazionistiche, a detrimento del potere di acquisto dei consumatori e della competitività delle imprese manifatturiere che importano input produttivi.

Grazie ai numerosi accordi commerciali che sono stati conclusi a livello multilaterale, regionale e bilaterale, dalla metà degli anni Novanta le tariffe doganali hanno registrato una progressiva diminuzione: dazi relativamente bassi sono stati applicati soprattutto alle importazioni di beni strumentali e di beni intermedi, per non penalizzare la competitività delle imprese importatrici.<sup>22</sup>

Permangono tuttavia considerevoli differenze tra settori e paesi: in media, le tariffe più elevate sono applicate alle importazioni di prodotti agricoli, ambito nel quale i negoziati commerciali sono da sempre particolarmente controversi [cfr. Figura 1.11]. Si rilevano anche ampie differenze tra le aree geografiche: il livello dei dazi sui prodotti agricoli appare relativamente contenuto in Medio Oriente, in America settentrionale e nell'Unione Europea, contrariamente a quanto accade nei paesi africani e asiatici. Con riguardo agli altri prodotti, si osservano livelli tariffari moderati in America settentrionale, nei paesi medio-orientali e nell'UE.

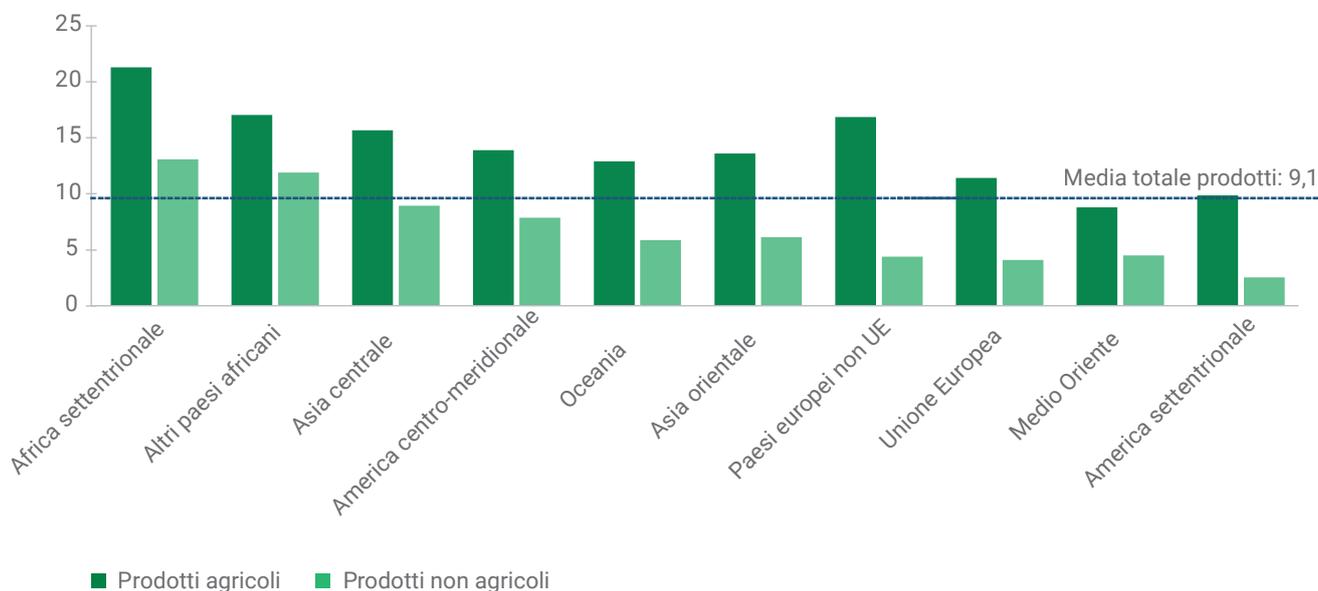
<sup>20</sup> Murphy E.L. (2023), *IPEF: Three Pillars Succeed, One Falters*, Center for Strategic and International Studies, [www.csis.org/analysis/ipef-three-pillars-succeed-one-falters](https://www.csis.org/analysis/ipef-three-pillars-succeed-one-falters)

<sup>21</sup> Si vedano i rapporti OCSE, OMC e UNCTAD *29th Report on G20 Trade and Investment Measures* e *30th Report on G20 Trade and Investment Measures*, disponibili nella pagina del sito OCSE: [www.oecd.org/investment/g20.htm](https://www.oecd.org/investment/g20.htm)

<sup>22</sup> Sul tema degli effetti delle tariffe applicate ai beni intermedi si veda: A. Durante (2024), *How the Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum Harmed the Economy*, Tax Foundation, [www.taxfoundation.org/research/all/federal/section-232-tariffs-steel-aluminum-2024/](https://www.taxfoundation.org/research/all/federal/section-232-tariffs-steel-aluminum-2024/)

**Figura 1.11 Dazi MFN applicati <sup>(1)</sup>, per aree geografiche e gruppi di prodotti, anno 2022**

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



<sup>(1)</sup> Le tariffe MFN (Most Favoured Nation) sono quelle applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC in base alla clausola della nazione più favorita, prevista nel General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Sono applicate in via non discriminatoria ai prodotti provenienti da tutti gli altri membri dell'OMC. Sono generalmente inferiori alle tariffe consolidate (bound) che rappresentano i massimi livelli tariffari che non possono essere aumentati unilateralmente senza incorrere in sanzioni. Non sono qui considerate le tariffe preferenziali concesse nell'ambito degli accordi commerciali e i dazi applicati a seguito di azioni di difesa commerciale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (*World Tariff Profiles*, dati al 2022)

A differenza delle tariffe doganali, il cui livello medio si è ridotto negli ultimi decenni, le "misure non-tariffarie" (MNT) hanno assunto un peso sempre maggiore, sia per le importazioni sia per le esportazioni di beni e servizi. Tali strumenti restrittivi implicano, al pari dei dazi, costi maggiori per le imprese che intendono espandersi sui mercati esteri, producendo effetti che spesso sono difficili da valutare per via della complessità e della scarsa trasparenza delle misure adottate.

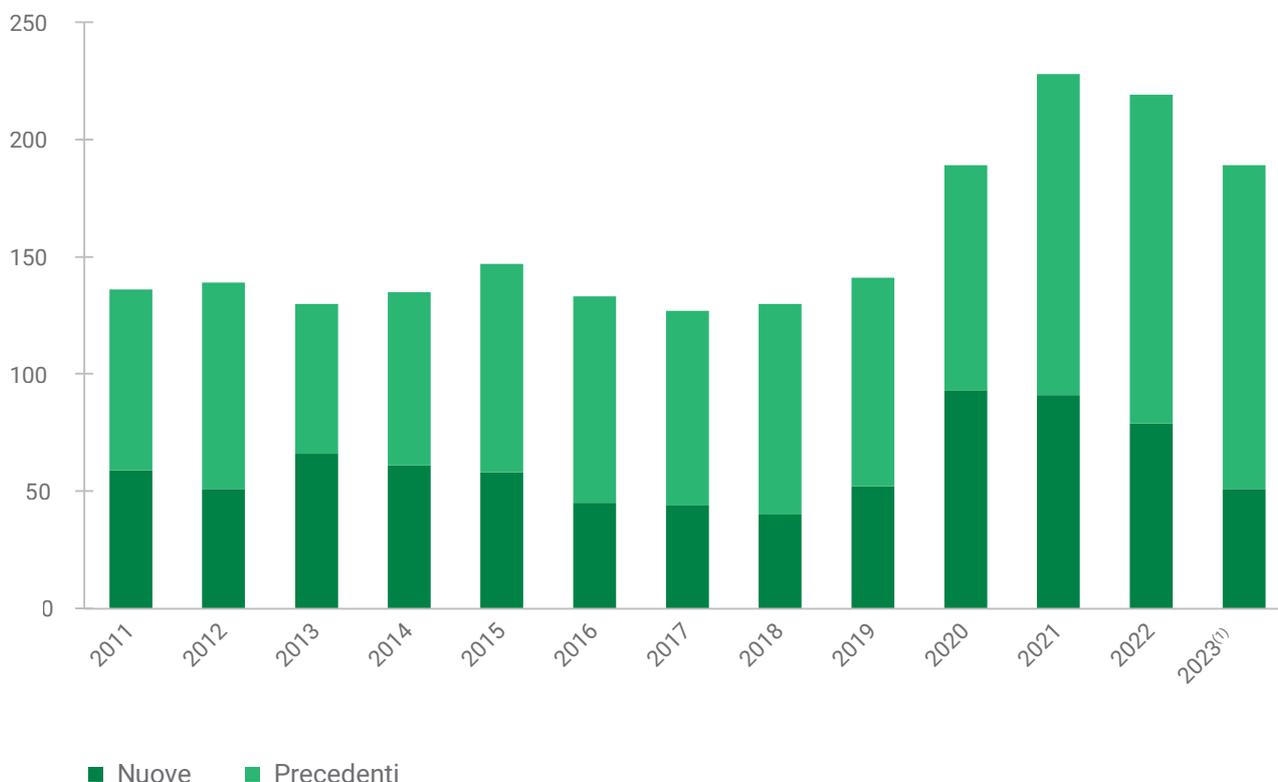
Rientrano tra le MNT vari strumenti, tra cui le misure di difesa commerciale, le quote all'import, le restrizioni quantitative

alle esportazioni, i sussidi all'export.<sup>23</sup> Anche le normative sugli standard tecnici e le regolamentazioni sanitarie-fitosanitarie sono talvolta usate a fini protezionistici, pur perseguendo, di norma, obiettivi legittimi legati alla tutela dei consumatori: la Figura 1.12 mostra infatti come, negli ultimi anni, sia aumentato il numero delle "preoccupazioni commerciali specifiche" (*Specific Trade Concerns*)<sup>24</sup>, relative a questi strumenti, formulate dagli Stati membri nei comitati dell'OMC.

<sup>23</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito UNCTAD: [www.unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx](http://www.unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx)

<sup>24</sup> Le "preoccupazioni commerciali specifiche" (*Specific Trade Concerns*, STC) vengono sollevate dai paesi membri dell'OMC durante i comitati di lavoro dedicati ai diversi temi di politica commerciale. In tal modo, i paesi membri esprimono le loro riserve su leggi, regolamenti o pratiche commerciali dei partner commerciali, sia nuove che già adottate. Tale prassi serve a mitigare le tensioni commerciali, risolvendo le questioni prima di iniziare una procedura formale di risoluzione delle controversie.

**Figura 1.12** Numero di “preoccupazioni commerciali specifiche” relative alle misure sanitarie-fitosanitarie e alle barriere tecniche al commercio



<sup>(1)</sup> Dati preliminari

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC ([tradeconcerns.wto.org](https://tradeconcerns.wto.org))

Le tendenze protezionistiche recenti si manifestano anche nel fatto che i paesi membri dell'OMC hanno intensificato il ricorso alle azioni di difesa commerciale (dazi *anti-dumping*, misure di compensazione e di salvaguardia) [cfr. Figura 1.13]. Tali misure possono essere attivate dai governi per un periodo di tempo limitato, nel caso in cui i partner commerciali ricorrano a pratiche considerate illecite (*dumping* o sussidi pubblici a beneficio delle esportazioni), se si verifica un aumento eccessivo delle importazioni tale da dan-

neggiare i produttori nazionali.<sup>25</sup> Nei fatti, molte volte i dazi applicati non vengono più eliminati, come si evince dalla crescita dello stock di queste misure.

<sup>25</sup> Le misure di difesa commerciale consentono di innalzare il livello dei dazi e di adottare misure discriminatorie nei confronti di singoli partner commerciali, applicando tariffe anche superiori ai tassi consolidati (*bound*) o misure quantitative di restrizione agli scambi. I trattati dell'OMC riportano le procedure volte a regolamentarne le modalità di adozione, gli obblighi di trasparenza e di notifica. Per approfondire si vedano: il *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) per le procedure *anti-dumping*; l'*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures* per le misure di compensazione e i sussidi all'export; l'*Agreement on Safeguards* per le clausole di salvaguardia. Si veda, inoltre, la pagina del sito OMC: [www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm8\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm)

**Figura 1.13 Numero di misure di difesa commerciale, notificate dagli Stati membri all'OMC.**

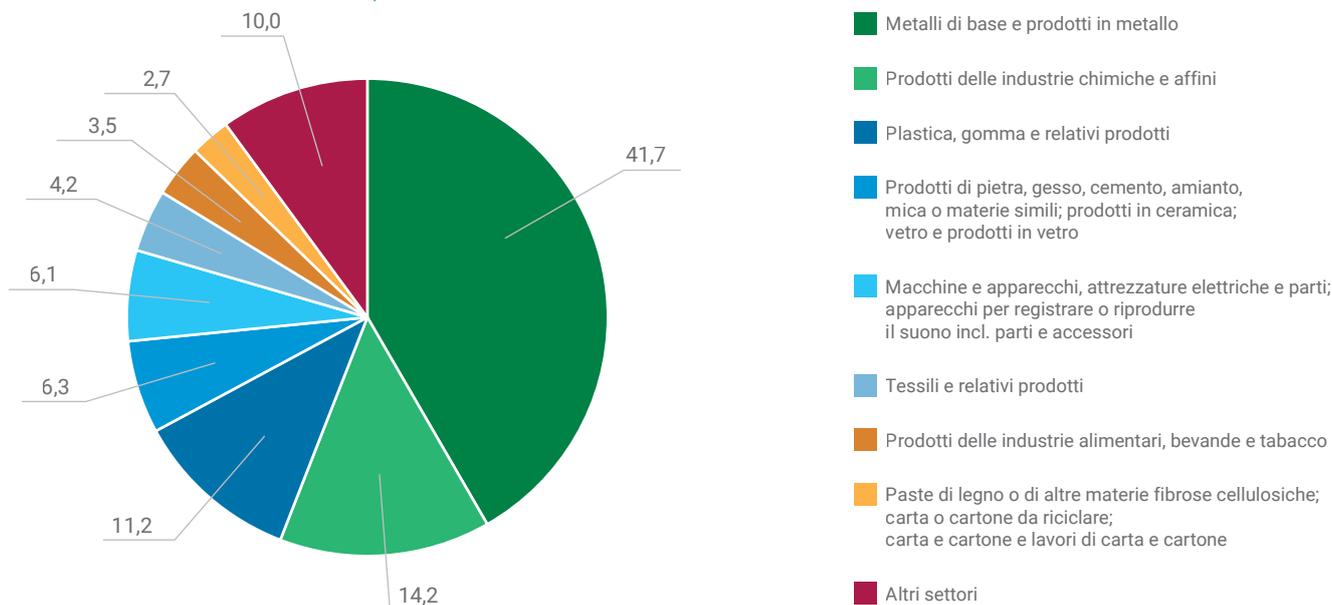
Dati cumulati nel periodo 2011-2023



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (Trade Remedies Portal)

**Figura 1.14 - Distribuzione percentuale delle misure antidumping e di compensazione, per settore**

Dati cumulati al 31 dicembre 2023, basati sulle notifiche all'OMC



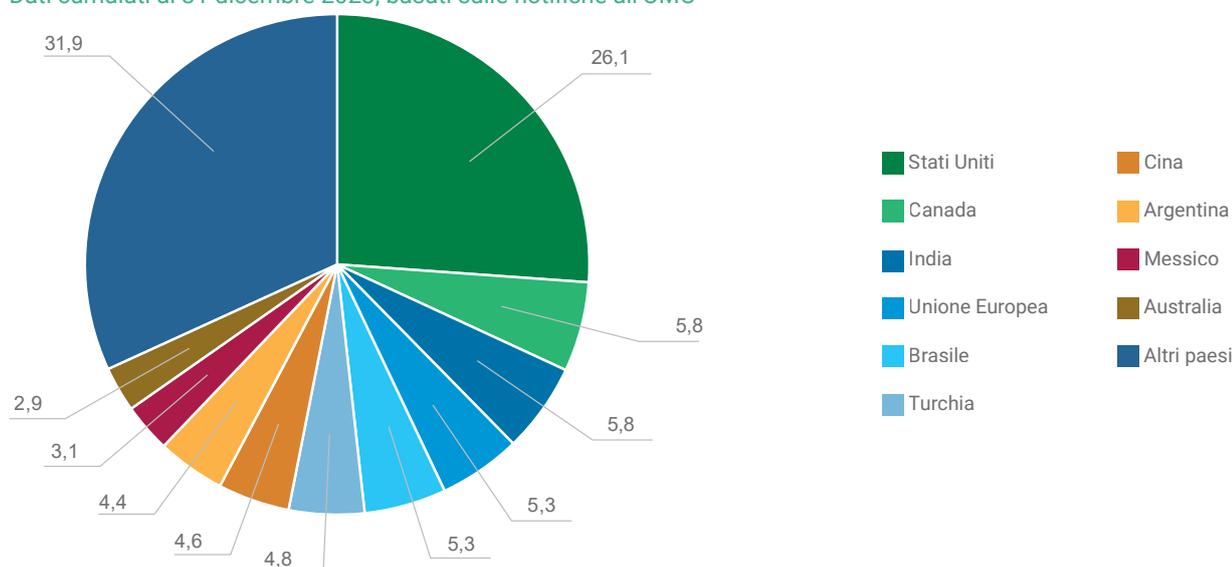
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (Trade Remedies Portal)

Considerando lo stock delle misure in vigore nel 2023 si osserva una forte concentrazione specialmente nei beni intermedi: azioni *antidumping* e di compensazione sono state avviate in primo luogo per il settore dei metalli di base e prodotti in metallo (41,7 per cento), seguito da quello della chimica e industrie affini (14,2 per cento) e da quello dei prodotti in gomma e plastica (11,2 per cento) [cfr. Figura 1.14].

Con riguardo ai paesi che hanno attivato tali misure, al primo posto si trovano gli Stati Uniti (con 681 misure, pari al 26 per cento del totale), seguiti dal Canada e dall'India (con rispettivamente 150 e 151 misure, pari al 5,8 per cento), dal Brasile e dall'Unione Europea (137 e 138 misure, il 5,3 per cento) [cfr. Figura 1.15].

**Figura 1.15 Distribuzione percentuale delle misure antidumping e di compensazione, per paese.**

Dati cumulati al 31 dicembre 2023, basati sulle notifiche all'OMC



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OMC (*Trade Remedies Portal*)

Tali dati riflettono in primo luogo le tensioni degli ultimi anni tra gli Stati Uniti e la Cina e in particolare i dazi e i contro-dazi applicati alle importazioni di acciaio, alluminio e loro derivati. Come è noto, già nel marzo 2018 l'amministrazione statunitense aveva rialzato le tariffe doganali sulle importazioni di acciaio e di alluminio (rispettivamente del 25 per cento e del 10 per cento). Alcuni paesi, come l'Australia, erano stati completamente esentati; la Corea del Sud, il Brasile,

l'Argentina, il Canada, il Messico, l'UE, il Regno Unito, invece, hanno successivamente concordato dei contingenti tariffari.<sup>26</sup>

Merita anche un accenno il fatto che, in quell'occasione, gli Stati Uniti avevano chiamato in causa la clausola sulla sicurezza nazionale, prevista nei trattati multilaterali dell'OMC, secondo la quale un paese può disapplicare gli impegni presi nell'ambito degli accordi "in tempo di guerra o di altra emergenza nelle relazioni internazionali".<sup>27</sup> Se fino al 2012 tale

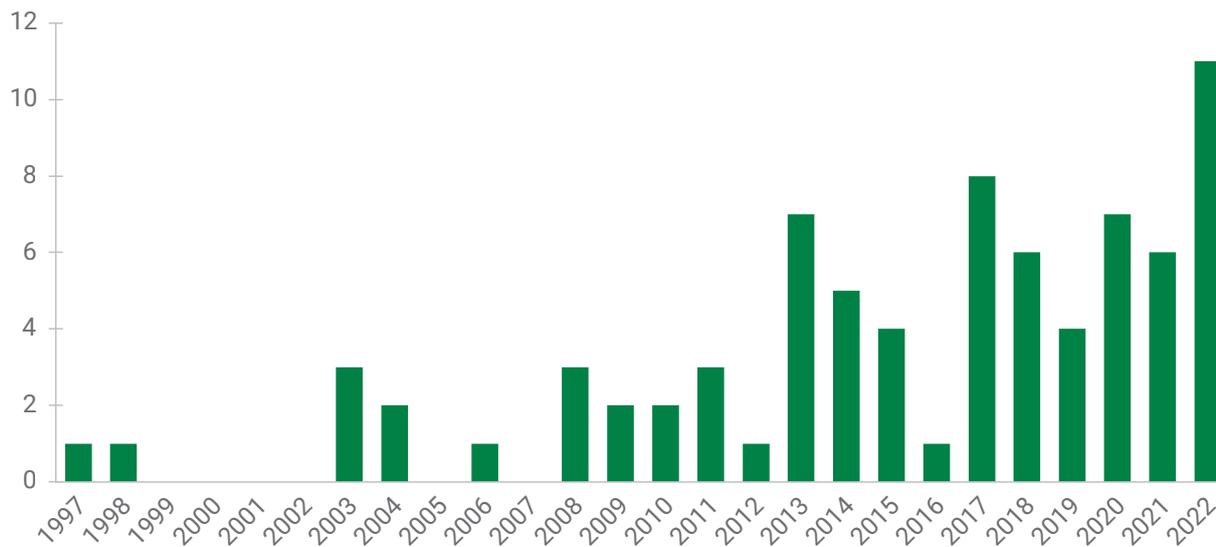
<sup>26</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito Sandler, Travis & Rosenberg, P.A.: [www.strtrade.com/trade-news-resources/tariff-actions-resources/section-232-tariffs-on-steel-aluminum](http://www.strtrade.com/trade-news-resources/tariff-actions-resources/section-232-tariffs-on-steel-aluminum)

<sup>27</sup> Si tratta di una clausola prevista dal *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), che all'art. XXI consente agli Stati Membri di proteggere i propri interessi relativi alla sicurezza nazionale. Per approfondire si vedano: Van den Bossche P., Akpofure S. (2020), *The Use and Abuse of the National Security Exception under Article XXI(b)(iii) of the GATT 1994*, World Trade Institute, "WTI Working Paper", n. 03/2020,

clausola veniva invocata molto raramente, la Figura 1.16 mostra come i paesi membri vi stiano ricorrendo con maggiore frequenza. Ne è scaturito un acceso dibattito, in quanto un suo uso indiscriminato e non circoscritto ai casi riportati

negli accordi rischia di compromettere il funzionamento del commercio internazionale e il ruolo dell'OMC nel sindacare la legittimità dell'eccezione.

**Figura 1.16** Numero di "preoccupazioni commerciali specifiche", sollevate nei comitati OMC, riguardanti la clausola sulla sicurezza nazionale



Fonte: OMC, *World Trade Report 2023*

[www.wti.org/research/publications/1299/the-use-and-abuse-of-the-national-security-exception-under-article-xxibiii-of-the-gatt-1994/](http://www.wti.org/research/publications/1299/the-use-and-abuse-of-the-national-security-exception-under-article-xxibiii-of-the-gatt-1994/); *World Trade Report 2023*, OMC, [www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287074102](http://www.wto-ilibrary.org/content/books/9789287074102); Maruyama W., Wolff A.W.(2023), *Saving the WTO from the national security exception*, Peterson Institute for International Economics, "Working Paper", n. 32-2, [www.piie.com/publications/working-papers/saving-wto-national-security-exception](http://www.piie.com/publications/working-papers/saving-wto-national-security-exception).

## I SUSSIDI ALL'INDUSTRIA E LE MISURE DI COMPENSAZIONE

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

Molti paesi hanno adottato negli ultimi anni ambiziosi programmi di politica industriale, offrendo incentivi per procedere verso la transizione energetica, ecologica e digitale, anche con l'obiettivo di attrarre investimenti esteri atti a raggiungere lo scopo.

Gli Stati Uniti hanno approvato nel 2022 l'*Inflation Reduction Act* (IRA), un piano di investimenti di oltre 369 miliardi di dollari destinato a facilitare la decarbonizzazione e l'adozione di fonti di energia rinnovabili, nonché il *Chips and Science Act*, volto a sostenere la produzione nazionale di semiconduttori e l'innovazione nel settore.

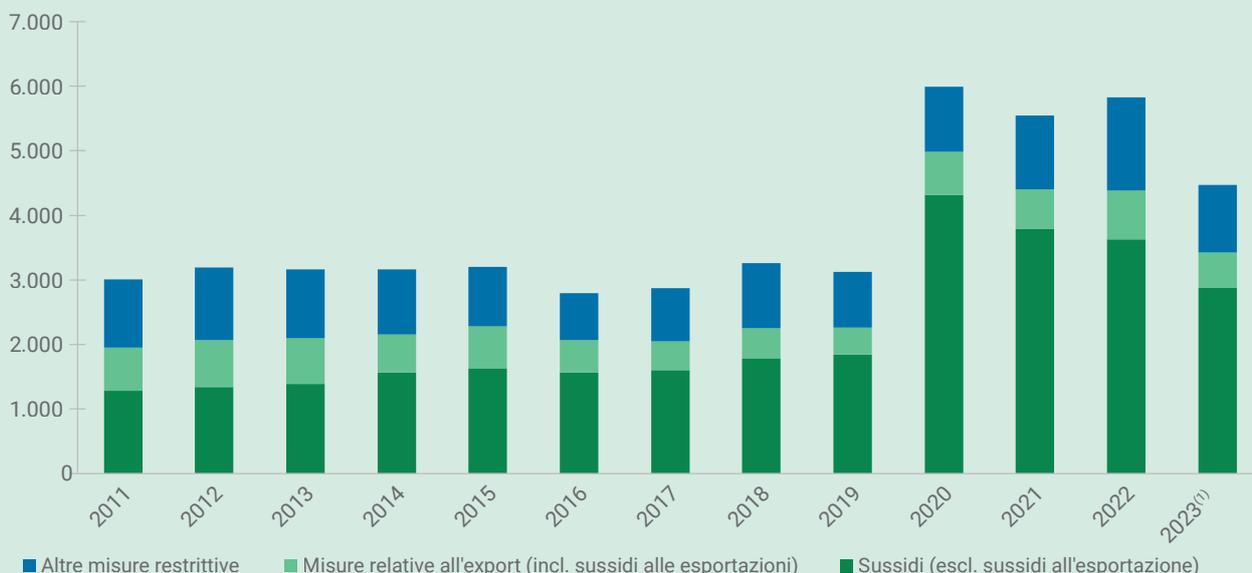
L'Unione Europea, da parte sua, ha adottato nel 2023 il *Green Deal Industrial Plan*, prosecuzione dello *European Green Deal* e dell'iniziativa *REPowerEU*, al fine di incentivare l'industria europea a emissioni zero e di accelerare la transizione verso la neutralità climatica. Non è stato ancora adottato formalmente, invece, il *Net-Zero Industry Act*, diretto a incrementare la creazione di tecnologie ambientali e digitali, anche attraendo investimenti in questi settori. Dal mese di maggio del 2024 è infine in vigore il *Critical Raw Materials Act*, attraverso il quale si vuole garantire l'approvvigionamento di materie prime critiche e sostenere la ricerca e l'innovazione. L'orientamento di queste norme è volto non solo a prevenire le criticità delle catene di fornitura sperimentate durante la crisi da COVID-19, ma anche a ridurre la dipendenza da fonti di approvvigionamento che potrebbero essere a rischio per via delle tensioni internazionali (*derisking*).

Molti programmi rappresentano una risposta ai sussidi industriali erogati dalla Cina che, in rapporto al PIL, secondo stime recenti, sarebbero almeno tre-quattro volte superiori agli aiuti concessi da grandi paesi appartenenti all'UE o all'OCSE, soprattutto nel settore delle tecnologie ambientali. In base ad altre analisi, l'entità delle sovvenzioni erogate alle imprese cinesi, in rapporto al fatturato, potrebbe superare di oltre nove volte i sussidi erogati da altri paesi.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> Si veda: F. Bickenbach et al. (2024), *Foul Play? On the Scale and Scope of Industrial Subsidies in China*, IfW Kiel, "Kiel Policy Brief", n. 173, [www.ifw-kiel.de/publications/foul-play-on-the-scale-and-scope-of-industrial-subsidies-in-china-32738/](http://www.ifw-kiel.de/publications/foul-play-on-the-scale-and-scope-of-industrial-subsidies-in-china-32738/). Si veda anche: DiPippo G. et al. (2022), *Red Ink: Estimating Chinese Industrial Policy Spending in Comparative*

Va rilevato che, dal punto di vista degli scambi internazionali, intervenire con fondi pubblici senza tenere conto delle disposizioni contenute negli accordi multilaterali dell'OMC rischia di produrre distorsioni nei flussi di scambio e di indurre altri paesi ad adottare misure di compensazione (sotto forma di maggiori dazi), nel tentativo di contrastare aiuti pubblici ritenuti anticoncorrenziali. Dal momento che il ruolo dei sussidi e di altre misure restrittive degli scambi è in crescita rispetto al periodo pre-pandemico [cfr. Figura 1] e considerate le attuali difficoltà operative del meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC, il cui funzionamento è sostanzialmente bloccato da vari anni, il rischio di alimentare la spirale di dazi e contro-dazi è più concreto che mai.

**Figura 1 Numero di misure restrittive degli scambi, entrate in vigore in ciascun anno**



<sup>(1)</sup> Dati preliminari

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati *Global Trade Alert* (GTA)

Limitando l'analisi agli sviluppi più recenti, si nota che, in risposta ai sussidi industriali concessi alle imprese cinesi, gli Stati Uniti hanno annunciato l'intenzione di applicare entro il 2024 – anche per motivazioni politiche legate alla campagna elettorale – ulteriori dazi compensativi su una lista di prodotti importati dalla Cina, tra cui acciaio e alluminio, semiconduttori, veicoli elettrici (a cui verrebbe applicato

Perspective, CSIS, [www.csis.org/analysis/red-ink-estimating-chinese-industrial-policy-spending-comparative-perspective](https://www.csis.org/analysis/red-ink-estimating-chinese-industrial-policy-spending-comparative-perspective).

un dazio del 100 per cento), batterie e componenti, alcuni minerali critici, celle fotovoltaiche e prodotti medicali.<sup>29</sup> A seguire, l'Unione Europea, dopo aver concluso un'indagine sui sussidi<sup>30</sup>, ha deciso di alzare i dazi doganali sugli autoveicoli elettrici provenienti dalla Cina, differenziandoli secondo le case produttrici e applicando tariffe che – sommate alle precedenti – hanno raggiunto quasi il 50 per cento.<sup>31</sup>

Per quanto le preoccupazioni geo-politiche di Stati Uniti e UE siano simili, gioca un ruolo diverso la marcata interdipendenza tra l'UE e la Cina:<sup>32</sup> le case automobilistiche, in particolare, sono contrarie a questa *escalation* tariffaria, anche per via delle ripercussioni che i dazi avrebbero sui consumatori, costretti a pagare prezzi più elevati sui veicoli elettrici d'importazione, in parte provenienti da impianti di produttori esteri localizzati in Cina.<sup>33</sup>

Secondo vari osservatori, è molto probabile che la Cina reagirà con nuovi rialzi tariffari. Il paese asiatico, in prima battuta, ha già annunciato un'indagine *antidumping* sulle esportazioni UE di carne di maiale: si teme, tuttavia, che le ritorsioni possano prevedere l'applicazione di maggiori dazi su altri beni finali o di restrizioni all'export di materie prime critiche, la cui estrazione e lavorazione è molto concentrata in Cina.

<sup>29</sup> Si veda Fact Sheet: President Biden Takes Action to Protect American Workers and Businesses from China's Unfair Trade Practices, [www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2024/05/14/fact-sheet-president-biden-takes-action-to-protect-american-workers-and-businesses-from-chinas-unfair-trade-practices/](https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2024/05/14/fact-sheet-president-biden-takes-action-to-protect-american-workers-and-businesses-from-chinas-unfair-trade-practices/)

<sup>30</sup> U. Dadush (2024), *Rippling out: Biden's tariffs on Chinese electric vehicles and their impact on Europe*, Bruegel, [www.bruegel.org/analysis/rippling-out-bidens-tariffs-chinese-electric-vehicles-and-their-impact-europe](https://www.bruegel.org/analysis/rippling-out-bidens-tariffs-chinese-electric-vehicles-and-their-impact-europe)

<sup>31</sup> I dazi sono applicati in via provvisoria dal 4 luglio 2024; diventeranno definitivi a partire dal novembre 2024, a meno che una maggioranza qualificata di Stati dell'UE non vi si opponga.

<sup>32</sup> F. Bickenbach et al. (2024), op. cit.

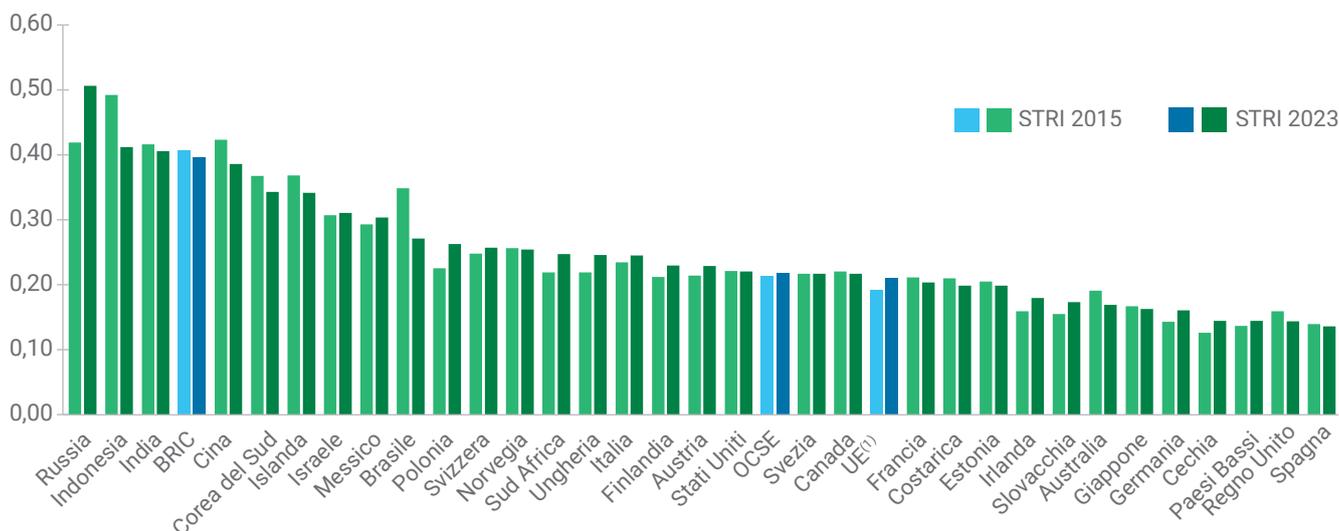
<sup>33</sup> Tra cui BMW, Tesla, Renault. Si veda anche: *EU tariffs against China redirect trade of EVs worth almost USD 4 billion*, IfW Kiel, [www.ifw-kiel.de/publications/news/eu-tariffs-against-china-redirect-trade-of-evs-worth-almost-usd-4-billion/](https://www.ifw-kiel.de/publications/news/eu-tariffs-against-china-redirect-trade-of-evs-worth-almost-usd-4-billion/)

### 1.2.3 Le barriere agli scambi di servizi e agli investimenti esteri

Per quel che riguarda le barriere agli scambi internazionali di servizi, nelle loro diverse modalità di fornitura<sup>34</sup>, le restrizioni presenti nelle regolamentazioni nazionali sono numerose e finalizzate a limitare l'accesso al mercato di imprese estere. Oltre a penalizzare i consumatori, tali barriere possono incidere negativamente sulla competitività delle imprese manifatturiere: molti tipi di servizi fungono da *input* per i processi produttivi nelle fasi collocate a monte o a valle (marketing, trasporti, logistica, distribuzione, ecc.), con evidenti ricadute anche sulla competitività delle esportazioni.

Le figure 1.17 e 1.18 mostrano, attraverso gli indicatori OCSE sulle restrizioni al commercio di servizi (*Services Trade Restrictiveness Index*, STRI) e alla fornitura di servizi digitali (*Digital Services Trade Restrictiveness Index*, DSTRI), un confronto tra il grado di apertura di varie economie nel 2023 e nel 2015.<sup>35</sup> Le differenze tra i paesi sono piuttosto marcate e, salvo qualche eccezione, gli scambi di servizi digitali beneficiano di minori restrizioni rispetto alla media registrata dagli altri tipi di servizi (tra i quali sono inclusi comparti caratterizzati da una maggiore protezione, come il trasporto aereo e ferroviario o alcuni servizi professionali).

Figura 1.17 Indici di restrizione al commercio di servizi, per paesi <sup>(1)</sup>.



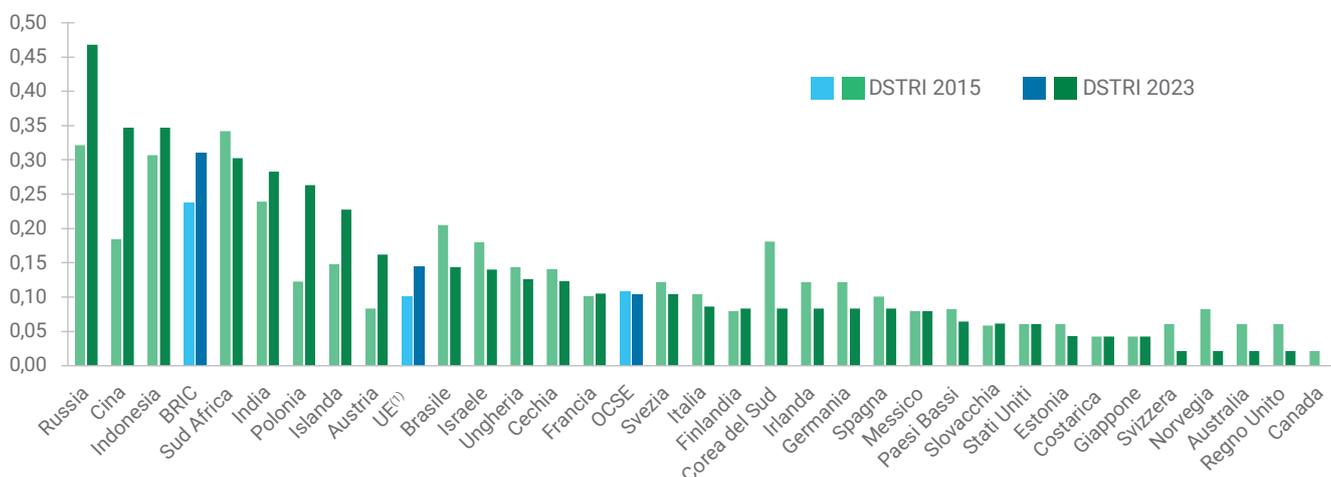
<sup>(1)</sup> L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo. Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (*Services Trade Restrictiveness Index*)

<sup>34</sup> Le modalità di fornitura internazionale dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4). Si veda l'accordo multilaterale *General Agreement on Trade in Services* (GATS).

<sup>35</sup> 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 restrizione più elevato), e sono aggiornati annualmente. Si basano sulle misure relative a 22 settori e 53 paesi, inserite in una banca dati con le normative. Per approfondire si veda: *OECD Services Trade Restrictiveness Index: Policy trends up to 2024*, OCSE, [www.oecd.org/publications/oecd-services-trade-restrictiveness-index-b9e5c870-en.htm](http://www.oecd.org/publications/oecd-services-trade-restrictiveness-index-b9e5c870-en.htm). Il DSTRI include cinque 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 1.18 Indici di restrizione al commercio di servizi digitali, per paesi(1)



(1) L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo. Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE (*Digital Services Trade Restrictiveness Index - DSTRI*)

Nello specifico, l'indicatore STRI mostra un miglioramento in alcuni paesi (e in particolare in Brasile, Cina, Indonesia) tra il 2015 e il 2023; per Polonia, Russia, Sud Africa e Ungheria, invece, si osserva nello stesso periodo un aumento del livello di restrizioni. Nel caso dei servizi digitali, invece, per molti paesi l'indicatore è rimasto invariato o è migliorato: appaiono in controtendenza non solo la Cina, l'India, l'Indonesia e la Russia ma anche l'Unione Europea, il cui indice appare in aumento anche per via delle restrizioni adottate in Austria e Polonia.

Considerando l'Italia, l'indicatore relativo ai servizi digitali risulta inferiore rispetto a quello medio dell'UE (0,086 rispetto a 0,144, con un deciso miglioramento rispetto al 2015); se si considerano gli altri servizi, invece, l'indice si colloca al di sopra (0,246 rispetto a 0,211) e segnala un lieve peggioramento rispetto al 2015.

Numerose regolamentazioni interne interessano anche

gli investimenti diretti esteri, limitando di fatto la capacità dei paesi di attrarre IDE e di beneficiare dei conseguenti effetti positivi su produttività, crescita dell'occupazione e trasmissione di conoscenza.

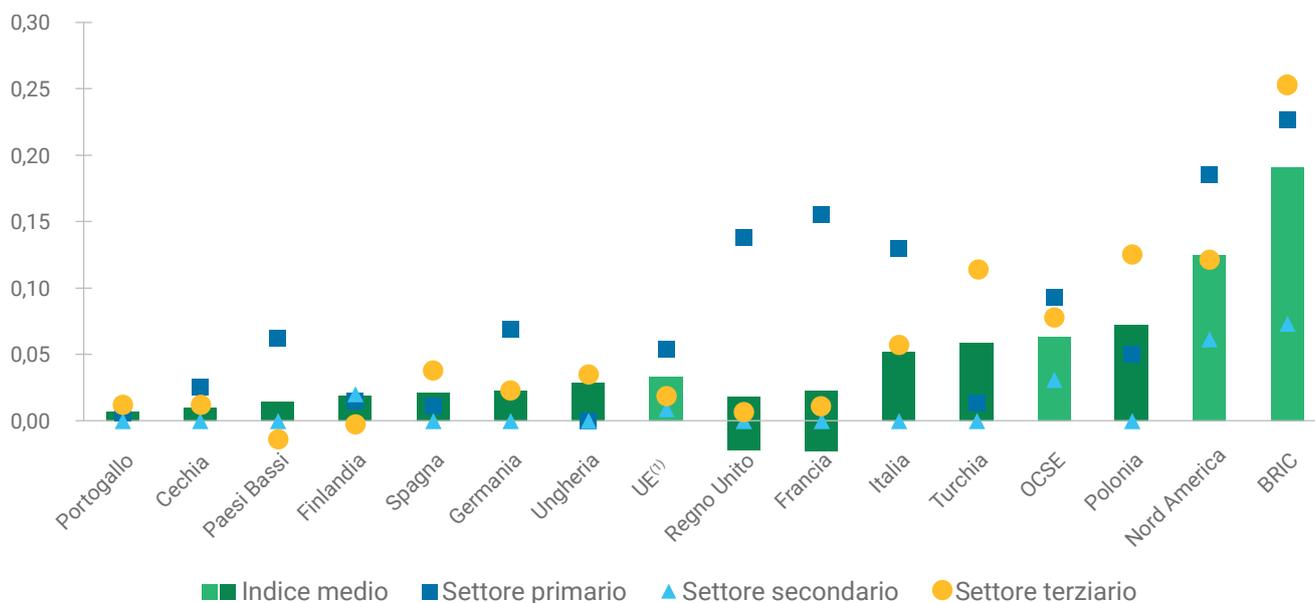
L'indicatore *FDI Regulatory Restrictiveness Index* (OCSE) rileva il grado di restrizione nei confronti degli investimenti esteri.<sup>36</sup> Benché il livello assoluto degli indici sia piuttosto basso, la Figura 1.19 mostra l'esistenza di ampie differenze tra i paesi considerati: il gruppo dei BRIC (Brasile, Russia, India e Cina), per esempio, presenta un indice superiore alla media delle economie OCSE e dell'Unione Europea, per quanto anche nei paesi dell'UE (inclusa l'Italia) vi sia ancora notevole spazio per introdurre semplificazioni procedurali, dirette a facilitare gli investimenti esteri. Gli ostacoli di tipo normativo possono infatti rappresentare un disincentivo per gli investitori esteri, anche in presenza di importanti fattori di attrazione quali la dimensio-

<sup>36</sup> L'indice *FDI Regulatory Restrictiveness Index* dell'OCSE misura le restrizioni sugli investimenti diretti esteri 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 (per es. restrizioni alla succursale e al rimpatrio di capitali). L'ultimo aggiornamento dell'indicatore è al 2020.

ne del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture. Va anche rilevato che i settori primario e terziario registrano

quasi ovunque un livello di restrizione più elevato rispetto al comparto industriale.

**Figura 1.19** Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri per paesi e comparti<sup>(1)</sup>.



<sup>(1)</sup> L'indice varia tra 0 e 1, dove valori più alti indicano un maggiore grado restrittivo. Dall'Unione Europea sono escluse Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati OCSE, *FDI regulatory restrictiveness index* (ultimo aggiornamento al 2020)

## 1.3 GLI SCAMBI E GLI ACCORDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA

### 1.3.1 L'evoluzione del modello di specializzazione dell'UE dal 1998 al 2023

di Luca Casanova e Carmela di Terlizzi (Prometeia)

L'Unione Europea ricopre una posizione centrale nell'ambito del commercio mondiale, condivisa con le più grandi economie del mondo: Cina e Stati Uniti. Per cogliere appieno questo ruolo e rendere confrontabile peso e specializzazione dei tre principali *player* globali è opportuno analizzare l'UE come un soggetto economico unitario. Questo implica l'esclusione dal computo degli scambi europei di quelli tra i 27 stati membri (che vengono considerati, per analogia, al pari dei flussi tra province nel caso della Cina o tra stati federali all'interno degli Stati Uniti). Si tratta di una visione certamente po-

co abituale, ma in fondo attuale e coerente con uno scenario di commercio mondiale che va ridisegnandosi intorno a veri e propri blocchi, in un contesto in cui la dimensione politica ha un ruolo sempre più rilevante nell'organizzazione delle filiere produttive.

Con 2.792 miliardi di dollari di manufatti esportati nel 2023<sup>37</sup>, l'UE è il secondo esportatore mondiale dopo la Cina e incide per il 15,1 per cento sul commercio globale. L'andamento delle quote di mercato mostra come le esportazioni europee abbiano perso peso registrando, comunque, una riduzione contenuta nel contesto di un commercio mondiale più che raddoppiato se misurato a prezzi costanti nel medesimo periodo. La Cina ha contribuito significativamente alla crescita degli scambi, passando dal rappresentare il 10 per cento del valore complessivo delle esportazioni nel 1998 al 18,4 per cento nel 2023.

#### Tavola 1.1 Unione Europea, Cina e Stati Uniti nel commercio mondiale di manufatti <sup>(1)</sup>

Valore delle esportazioni in miliardi di dollari e quota percentuale sul totale delle esportazioni mondiali

	1998	2003	2008	2013	2018	2023
Unione Europea	736	983	1.989	2.274	2.352	2.792
	17,7	17,4	16,3	15,3	15,6	15,1
Stati Uniti	534	616	1.172	1.426	1.488	1.798
	12,8	11,3	9,6	9,6	9,8	9,7
Cina	424	638	1.574	2.205	2.484	3.393
	9,9	10,9	12,9	14,9	16,4	18,4

<sup>(1)</sup> Esclusi i prodotti petroliferi raffinati

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

<sup>37</sup> Il dato 2023 è stato stimato sulla base delle informazioni disponibili.

L'andamento della quota è chiaramente la sintesi di dinamiche differenziate all'interno dei diversi settori, anche in funzione di una sovrapposizione dell'offerta dei produttori tradizionali con quella degli attori emergenti. L'indice di Finger-Kreinin<sup>38</sup> sul grado di somiglianza delle esportazioni tra UE, Stati Uniti e Cina mostra come nella prima parte del periodo analizzato l'export americano sia stato relativamente più esposto alla concorrenza cinese, offrendo una possibile chiave di lettura del calo più marcato delle quote statunitensi nel decennio 1998-2008. Nel dettaglio, gli Stati Uniti – che nel 1998 avevano esportazioni strutturalmente più simili a quelle cinesi – hanno subito una riduzione di oltre tre punti della quota sul commercio mondiale, passando dal 12,8 per cento del 1998 al 9,6 per cento del 2008, per poi stabilizzarsi nel periodo successivo.

I modelli di specializzazione non sono peraltro statici nel tempo: è proprio attraverso le loro trasformazioni che i sistemi produttivi si adattano a nuovi contesti competitivi. Nel caso dell'offerta internazionale dell'Unione Europea è aumentato il grado di concentrazione<sup>39</sup> e quindi il peso di alcuni settori specifici sull'export dell'area. È interessante notare come una dinamica opposta (minor concentrazione delle proprie esportazioni) abbia interessato la Cina, che ha progressivamente diversificato la composizione delle sue esportazioni in una fase di modernizzazione e apertura della propria economia.

Per quel che riguarda l'UE, il dettaglio su quali siano i settori più coinvolti nella trasformazione emerge dall'evoluzione delle rispettive quote di mercato sul commercio mondiale.

**Tavola 1.2 Somiglianza del mix di esportazioni di manufatti tra Unione Europea, Cina e Stati Uniti nel periodo 1998-2008**

	UE/Stati Uniti	UE/Cina	Stati Uniti/Cina
Indice di Finger-Kreinin (media 1998-2008)	84,3	57,7	61,2

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

**Tavola 1.3 La concentrazione settoriale delle esportazioni di manufatti in Unione Europea, Cina e Stati Uniti**

Indice di Herfindahl-Hirschman

	1998	2003	2008	2013	2018	2023
Unione Europea	7,19	7,18	7,24	7,29	7,3	7,48
Stati Uniti	8,39	8,08	7,48	7,27	6,95	6,99
Cina	13,52	14,16	13,17	12,73	12,04	10,21

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

<sup>38</sup> L'indice di Finger-Kreinin (FK) è una misura della somiglianza del mix di esportazioni tra due paesi. È calcolato come somma del valore minimo del peso percentuale di ogni settore (esclusi i servizi) tra i due paesi messi a confronto.  $FK_{jk} = \sum_i \min(p_{ij}, p_{ik})$  dove  $p_{ij}$  e  $p_{ik}$  sono il peso percentuale del settore "i" sul totale delle esportazioni del paese "j" e "k". L'indice, riportato in Tavola 1.2 per agevolare la lettura, si distribuisce tra 0 e 1 in cui l'estremo superiore indica il caso di somiglianza perfetta. L'indice riportato nella tavola 1.2 è stato moltiplicato per 100 per agevolare la lettura.

<sup>39</sup> L'Indice di Herfindahl-Hirschman (HHI) è una misura della concentrazione economica utilizzata in questo contributo per analizzare la concentrazione settoriale delle esportazioni. È calcolato come somma dei quadrati del peso percentuale di tutti i settori, escludendo i servizi. L'indice può assumere valori da 0 (caso limite di una distribuzione uniforme tra i settori) a 1 (situazione in cui tutte le esportazioni sono concentrate in un solo settore). L'indice riportato nella tavola 1.3 è stato moltiplicato per 100 per agevolare la lettura.

### Tavola 1.4 - Le esportazioni dell'Unione Europea

Peso percentuale dei settori e quota di mercato, confronto 1998, 2008, 2023

Settori	Peso % dei settori all'interno delle esportazioni dell'UE			Quota % dell'UE sul totale delle esportazioni mondiali		
	1998	2008	2023	1998	2008	2023
Alimentare	6,5	6,1	7,2	20,3	20,3	19,7
Autoveicoli e moto	11,8	11,5	11,6	23,7	26,8	23,3
Farmaceutica	5,7	7	11,7	38,2	38,7	42
Meccanica	13,5	14,6	13,5	27,9	30,7	27,8
Meccanica di precisione	4	4,4	5,4	20,5	20	22,5
Metallurgia	4,3	5,2	4,2	14,2	12	8,6
Sistema moda	5,8	4	4,2	12,2	12,4	13
Treni aerei e navi	6,2	5	4,7	36,1	31,7	33,5
Elettrotecnica	4,1	4,8	5,1	17,2	20,7	16,3
Elettronica	8,8	7	4,8	9,6	8,8	5
Altro	29,4	30,3	27,7	15,5	11,7	10,9
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>17,7</b>	<b>16,3</b>	<b>15,1</b>
<b>Totale export <sup>(1)</sup></b>	<b>736</b>	<b>1.989</b>	<b>2.792</b>			

<sup>(1)</sup> Valori in miliardi di dollari

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

La Tavola 1.4 mostra la quota di mercato europea nelle esportazioni mondiali per i principali comparti industriali, mentre la Figura 1.20 mette in relazione le variazioni di tali quote nei periodi 1998-2008 e 2008-2023, evidenziando tendenze differenti tra i settori.

Il peso dell'UE nelle esportazioni mondiali nell'elettronica e nella metallurgia si è eroso lungo tutto l'arco temporale considerato. Sulla metallurgia hanno inciso le difficoltà delle imprese europee nel mantenere alti i livelli di produzione e lavorazione dell'acciaio, a causa della stagnazione della domanda interna e delle più stringenti regolamentazioni ambientali.

D'altra parte, nell'analisi delle tendenze nei settori

dell'*automotive*, della meccanica e dell'elettrotecnica emerge una discontinuità tra il periodo di crescita 1998-2008 e il successivo arretramento del 2008-2023. Se nella prima fase le aziende europee avevano beneficiato degli effetti della globalizzazione esportando beni di media complessità tecnologica, questo vantaggio è andato assottigliandosi nel tempo a causa della diffusione delle competenze tecniche.

La situazione di altri settori a media e alta intensità tecnologica è tuttavia differente: negli anni tra il 1998 e il 2008 le vendite all'estero di treni, aeromobili e navi hanno subito la concorrenza dei paesi emergenti – in particolare del Brasile nell'aeronautica e di Cina e Corea del Sud nella cantieristica.

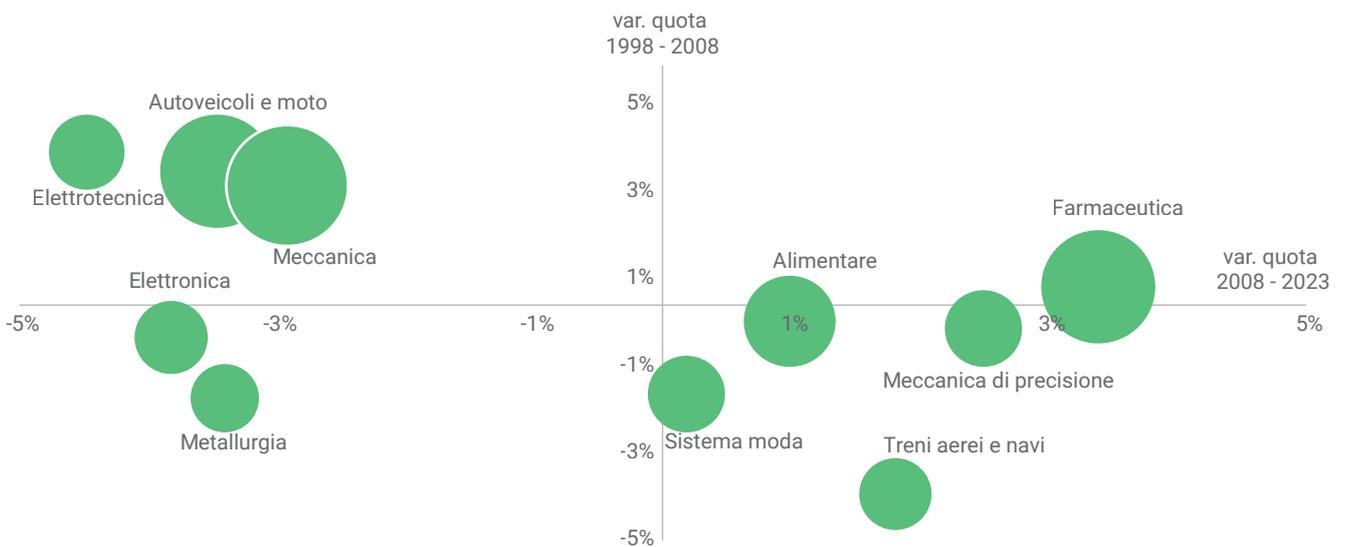
La tendenza si è invertita nel periodo 2008-2023, momento nel quale l'Unione Europea ha saputo valorizzare le competenze ingegneristiche e rafforzare la propria leadership. Nel 2023 l'UE è stata la prima esportatrice di aeromobili e navi da crociera; l'Unione rappresenta, inoltre, un terzo delle esportazioni mondiali dell'industria navale e aerospaziale nel complesso. Il trend non riguarda solo l'industria della difesa, ma è diffuso anche nell'export di prodotti elettromedicali e della meccanica di precisione.

Una dinamica positiva della quota europea ha interessato anche la farmaceutica – un comparto che, per effetto dell'in-

vecchiamento della popolazione e per la crescente attenzione verso salute e benessere, sta aumentando progressivamente il proprio peso all'interno delle esportazioni mondiali. L'Unione Europea (che già nel 1998 valeva il 38,2 per cento del commercio mondiale del settore) ha accresciuto ulteriormente il suo potere di mercato arrivando a rappresentare nel 2023 il 42 per cento delle esportazioni totali, posizionandosi al primo posto come maggiore esportatore in 55 dei 147 codici prodotto dell'industria farmaceutica secondo la classificazione *Harmonized System*<sup>40</sup>.

**Figura 1.20 - Variazione delle quote di mercato dell'UE negli anni 1998-2008 e 2008-2023 per i principali settori<sup>(1)</sup>**

Variazioni quote di mercato e peso dei settori nell'export UE nel 2023



<sup>(1)</sup> Le dimensioni delle circonferenze indicano il peso dei settori nell'export UE nel 2023

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

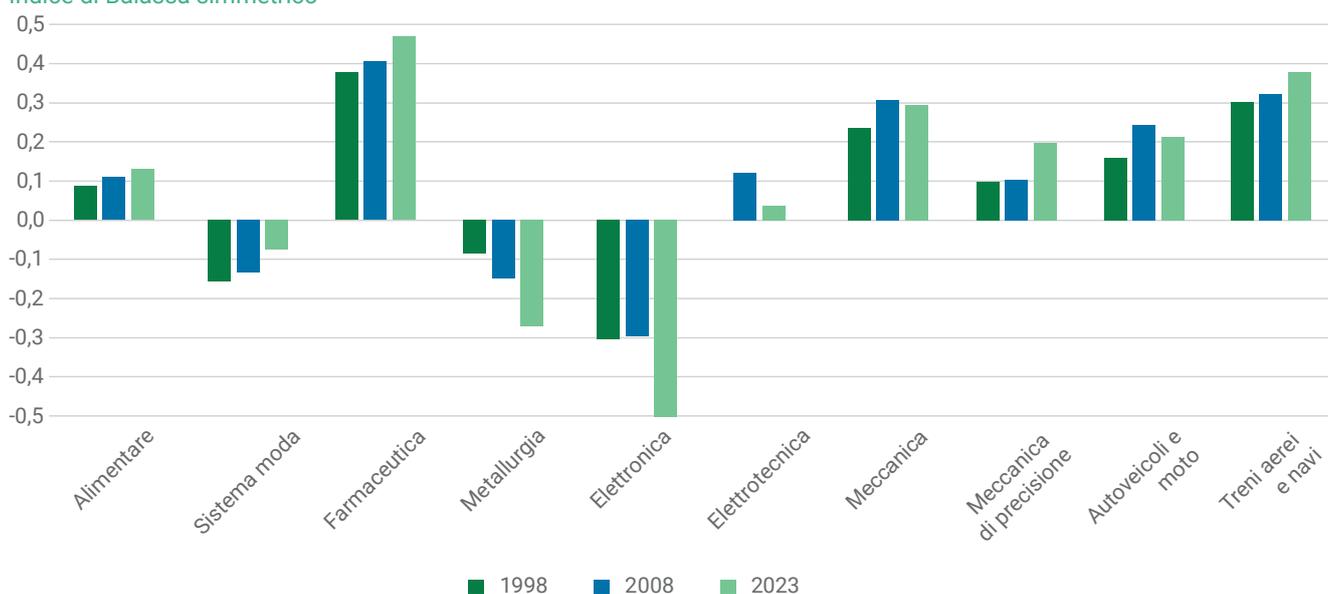
<sup>40</sup> Codici di prodotto considerati al sesto digit nella classificazione *Harmonized System* del 2022 (HS 2022).

Osservando nella Figura 1.21 l'evoluzione del modello di specializzazione dell'Unione Europea, costruito sulla base dell'indice di Balassa simmetrico<sup>41</sup>, si nota come le aziende europee siano riuscite a presidiare i settori in cui esisteva un vantaggio comparato e come si sia allargato il divario nei segmenti già despecializzati. L'industria del farmaco e della difesa rappresentano il fiore all'occhiello della specializzazione europea. Se il miglioramento più evidente riguarda la meccanica di precisione, l'elettronica (primo settore per dimensione dell'export mondiale con un peso del 13 per cento nel 2023) è invece il comparto nel quale l'Europa ha ridotto maggiormente la propria specializzazione. Dalla Figura 1.22 emerge la debolezza di UE e Stati Uniti nell'esportazione di prodotti elettronici, settore in cui domina la Cina che rappresenta circa il 30 per cen-

to delle esportazioni mondiali del settore. Il confronto tra le tre principali economie rivela infatti una certa differenziazione delle specializzazioni tra la Cina e la coppia USA-UE, che si mostra più pronunciata nei comparti di moda, difesa e farmaceutica. L'evoluzione dei vantaggi comparati nell'industria automobilistica è tuttavia emblematica di come le specializzazioni possano mutare nel tempo, e in particolare nei settori in rapida trasformazione. La transizione verso una motorizzazione elettrica sta cambiando profondamente i processi produttivi dei veicoli e, nonostante nel 2023 la Cina risulti ancora despecializzata, la Figura 1.23 mostra come il divario con UE27 e USA si stia riducendo molto velocemente: è probabile che l'offerta *automotive* del paese asiatico possa, in breve tempo, insediare la leadership europea nel settore.

**Figura 1.21 Evoluzione della specializzazione dell'Unione Europea**

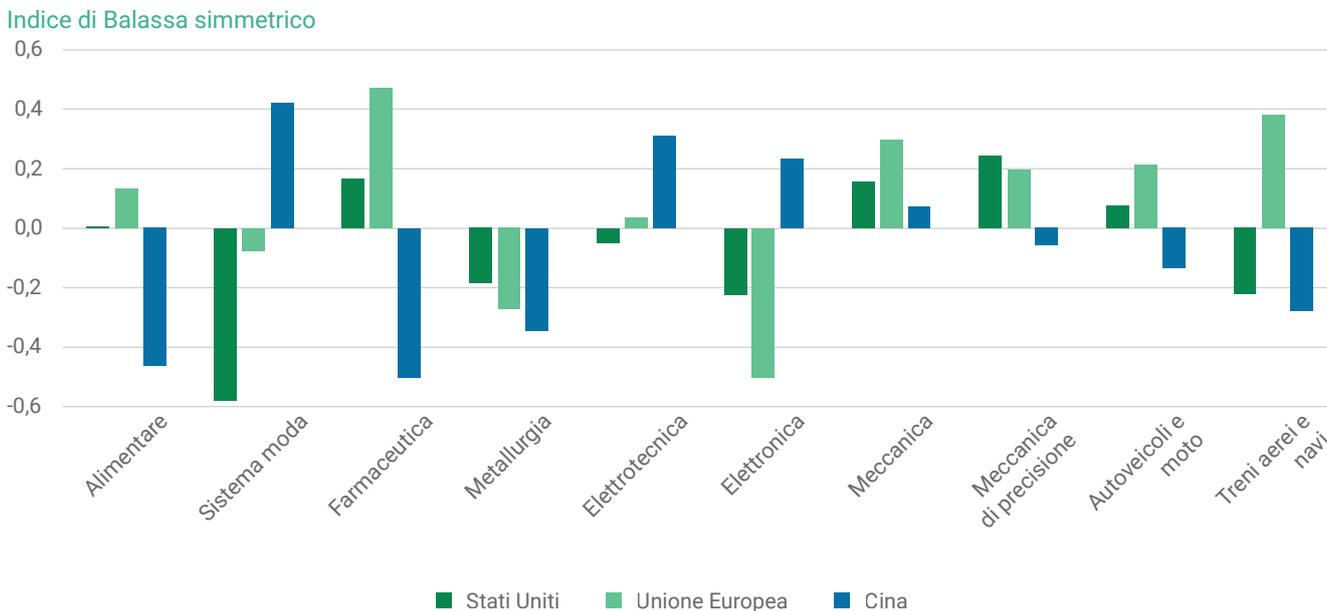
Indice di Balassa simmetrico



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

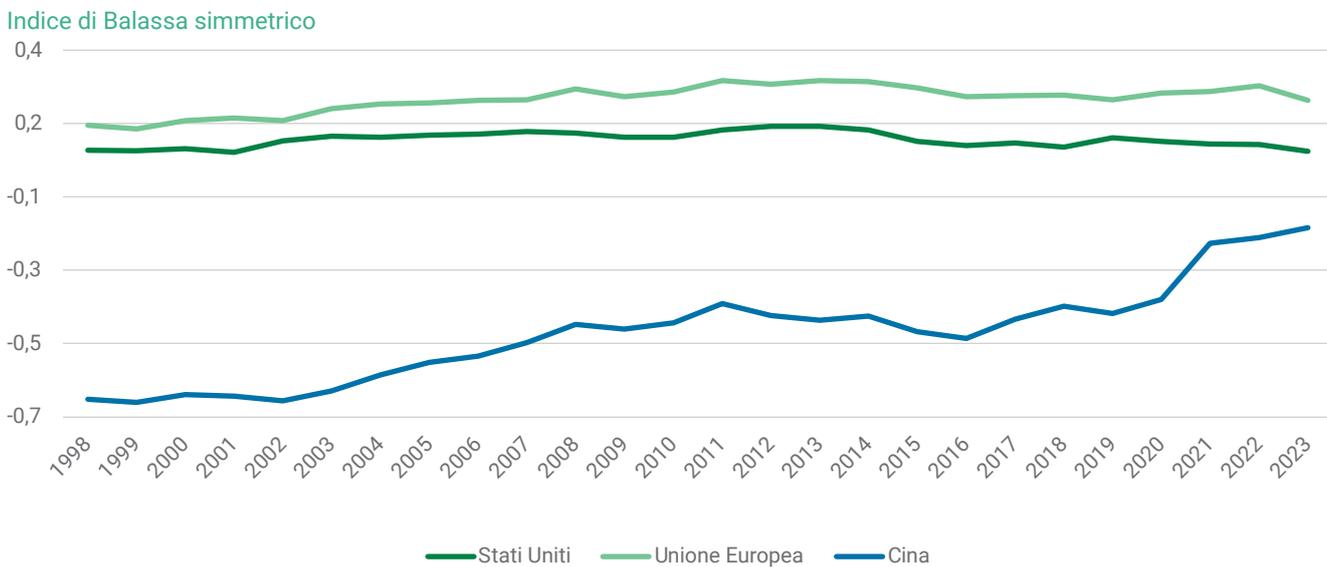
<sup>41</sup> Indice di Balassa omogeneo simmetrico di Dalum, Laursen e Villumsen (1998): è la variante simmetrica dell'indice di Balassa (indice di vantaggio comparato rivelato). L'indice di Balassa ( $Rca_{ij}$ ) è calcolato come rapporto tra la quota delle esportazioni di un paese "i" in un settore "j" e la quota dello stesso settore a livello mondiale. L'indice è reso simmetrico con la formula  $Rsca_{ij} = (Rca_{ij}-1)/(Rca_{ij}+1)$  per rendere il valore confrontabile tra paesi e settori. Valori positivi rivelano il vantaggio comparato di un paese in un determinato settore.

**Figura 1.22 - Confronto della specializzazione settoriale tra Unione Europea, Stati Uniti e Cina nel 2023**



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

**Figura 1.23 - Confronto dell'evoluzione della specializzazione nell'industria automobilistica tra Unione Europea, Stati Uniti e Cina**



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati Fipice

### 1.3.2 I negoziati commerciali dell'Unione Europea

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

L'Unione Europea ha concluso negli ultimi anni importanti trattati commerciali bilaterali, caratterizzati da un'ampia copertura settoriale e da un profondo grado di liberalizzazione, e numerosi accordi di associazione, partenariato e cooperazione.<sup>42</sup> A partire dal 2011, gli accordi dell'UE includono delle clausole relative allo sviluppo sostenibile e alla protezione ambientale, più ambiziose di altri accordi commerciali, pur evidenziando differenze sostanziali tra le regolamentazioni introdotte nei vari trattati. Gli accordi comprendono anche disposizioni in materia di diritto del lavoro, al fine di diffondere gli standard fondamentali dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (OIL), incluse norme per l'istituzione di meccanismi di risoluzione delle controversie.<sup>43</sup>

Nell'area europea l'UE ha confermato anche nel 2023 le misure restrittive applicate agli scambi commerciali con la Russia, a titolo di sanzione per l'aggressione all'Ucraina e le misure di liberalizzazione unilaterali adottate a favore di quest'ultima<sup>44</sup>, che hanno ampliato le concessioni disposte dal trattato di associazione firmato nel 2014 per una *Deep*

*and Comprehensive Free Trade Area*, precursore di un futuro ingresso nell'UE. Sono inoltre in fase di negoziazione accordi di partenariato economico con vari paesi dell'Asia centrale (Kirghizistan, Tagikistan e Uzbekistan), oltre al processo di valutazione relativo all'adesione all'UE dei paesi balcanici, della Turchia e, per la prima volta, oltre alla già menzionata Ucraina, anche della Repubblica di Moldova e della Georgia.

Passando a considerare le relazioni commerciali tra l'UE e gli Stati Uniti, negli ultimi anni si sono smussate le tensioni dovute all'applicazione dei dazi sulle importazioni di alluminio e acciaio<sup>45</sup> e alle azioni precedentemente adottate durante la controversia sui sussidi all'industria aeronautica, con la reciproca sospensione delle tariffe adottate e l'istituzione di un *Trade and Technology Council* (TTC) quale strumento di consultazione. È prevista, in aggiunta, la conclusione di un accordo per regolamentare gli scambi di acciaio e alluminio ad alto tenore di carbonio, diretto a contrastare l'eccesso di capacità produttiva globale (*Global Arrangement on Sustainable Steel and Aluminium*, GSSA, non ancora finalizzato).

L'adozione dell'*Inflation Reduction Act* ha causato ampie preoccupazioni sull'impatto distortivo di queste misure, in particolare per via delle clausole restrittive sul *procurement* nazionale.<sup>46</sup> A segui-

<sup>42</sup> Tra questi, gli accordi di libero scambio con la Corea del Sud (2015), il Canada (2017, non ancora ratificato da 10 paesi, tra cui l'Italia), il Giappone (2019), il Mercosur (2019).

<sup>43</sup> La Commissione Europea promuove negli accordi commerciali un innalzamento degli standard relativi allo sviluppo sostenibile, inclusa la protezione dei diritti sul lavoro. 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, [www.ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_22\\_3921](http://www.ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_3921). Le regolamentazioni ambientali comprendono – tra le altre cose – clausole relative al cambiamento climatico, alle energie rinnovabili, all'inquinamento atmosferico, alla protezione della biodiversità, alla conservazione forestale. I testi degli accordi implicano inoltre obblighi di ratificare o applicare i trattati internazionali e possono prevedere l'adozione di meccanismi atti a garantirne l'applicazione. Per approfondire si veda anche: Velut et al. (2022), *Comparative Analysis of Trade and Sustainable Development Provisions in Free Trade Agreements*, London School of Economics and Political Science, [www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/TSD-Final-Report-Feb-2022.pdf](http://www.lse.ac.uk/business/consulting/assets/documents/TSD-Final-Report-Feb-2022.pdf)

<sup>44</sup> Si vedano i regolamenti 2022/870 del 30 maggio 2022 e 2023/1077 del 31 maggio 2023 relativi all'*Autonomous Trade Measures Regulation* (ATM), in solidarietà all'Ucraina.

<sup>45</sup> 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 quote tariffarie, applicabile alle importazioni che eccedano i volumi raggiunti nel 2018.

<sup>46</sup> Le clausole riguardanti il contenuto locale 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 esista un accordo di libero scambio. Le misure sono controverse e la Cina ha presentato il 28 marzo 2024 una richiesta

to delle obiezioni europee (e di altri paesi) relative agli effetti di tali misure sulle catene di fornitura internazionali e sui produttori europei aventi sede negli Stati Uniti, una *task force* di rappresentanti dell'UE e degli Stati Uniti<sup>47</sup> è stata incaricata di dirimere la questione. Una soluzione potrebbe essere ricercata nella stipula di uno specifico accordo commerciale bilaterale, analogo a quello firmato nel marzo 2023 tra Giappone e Stati Uniti<sup>48</sup>, avente per oggetto i minerali critici (*Critical Minerals Agreement*, CMA) indispensabili per produrre le batterie delle auto elettriche. A tal fine, la Commissione Europea ha pubblicato nel luglio 2023 delle linee guida per avviare i negoziati per un accordo sui minerali critici, avente l'obiettivo di mitigare gli effetti avversi dell'IRA, sottolineando che esso dovrà essere compatibile sia con gli accordi dell'OMC sia con il *Critical Raw Materials Act* dell'UE.<sup>49</sup>

Per quel che riguarda l'America Centrale e meridionale, va rilevato come non sia ancora entrato in vigore il trattato UE-Mercosur firmato nel 2019: le relazioni tra le due aree sono, infatti, tuttora disciplinate da un Accordo quadro di cooperazione del 1995. Nel marzo 2023 la Commissione Europeane ha proposto un'integrazione (*Additional Instrument*) volta a rafforzare la dimensione della sostenibilità ambientale, che è proprio l'aspetto sul quale si è arenata l'entrata in vigore dell'accordo del 2019. È inoltre in corso la revisione del trattato tra l'UE e il Messico, concluso nel 1997, e dovrebbe essere avviata anche la revisione di quello con il Cile.

Vari negoziati bilaterali sono aperti con partner commerciali dell'Indo-Pacifico: il settimo round negoziale con l'India si è concluso nel febbraio del 2024; il trattato con l'Australia, invece, è in una fase di stallo. I negoziati proseguono anche con l'Indonesia, con le Filippine (ripresi nel marzo del 2024, dopo una lunga interruzione) e con la Thailandia. Nel 2023 sono inoltre proseguite, in vista di un accordo specifico sul commercio elettronico, le trattative con Singapore e con la Corea del Sud; nel giugno 2023 è stato infine approvato un testo condiviso per una *Digital Partnership* con il Giappone.

---

di consultazioni all'Organizzazione Mondiale del Commercio, che è stata accettata dall'amministrazione statunitense. L'adozione dell'IRA ha sollevato in UE un dibattito anche sul fatto che possa verificarsi una diversione degli investimenti esteri, generando flussi di IDE in uscita verso gli Stati Uniti, dato l'ingente programma di sussidi. Per approfondire si veda: D. Kleimann (2023), *How Europe should answer the US Inflation Reduction Act*, Bruegel, "Bruegel Policy Contribution", n. 04/23, [www.bruegel.org/sites/default/files/2023-02/PB%2004%202023\\_0\\_1.pdf](http://www.bruegel.org/sites/default/files/2023-02/PB%2004%202023_0_1.pdf)

<sup>47</sup> EU-U.S. Task Force on the Inflation Reduction Act: si veda il *Joint Statement by President Biden and President von der Leyen* del 10 marzo 2023, [www.ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/statement\\_23\\_1613](http://www.ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/statement_23_1613)

<sup>48</sup> 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.

<sup>49</sup> Secondo alcuni osservatori, nel caso dell'UE, potrebbe sorgere un problema di compatibilità con le regole OMC, dal momento che, ai sensi dell'art. XXIV del GATT, un accordo preferenziale è ammesso in deroga alla clausola della nazione più favorita soltanto se gli scambi vengono liberalizzati sostanzialmente su tutti i prodotti; un accordo preferenziale settoriale, come sarebbe quello sui minerali critici, non è dunque ammissibile, a meno che non si inserisca nel contesto di un accordo più ampio. Per approfondire si veda: *Proposed U.S.-EU Critical Minerals Agreement*, Congressional Research Service, [www.crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN12145](http://www.crsreports.congress.gov/product/pdf/IN/IN12145)

## IL MECCANISMO UE DI ADEGUAMENTO DEL CARBONIO ALLE FRONTIERE (CBAM)

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

Il meccanismo di adeguamento del carbonio alle frontiere (*Carbon Border Adjustment Mechanism*, CBAM) è uno strumento, previsto nell'ambito della politica ambientale dell'Unione Europea (*Fit for 55 Package*), che mira a stabilire un prezzo per le emissioni di carbonio incorporate in un insieme di prodotti importati, tra i quali sono compresi il cemento, l'acciaio, l'alluminio, i fertilizzanti e l'elettricità.

L'obiettivo del CBAM è quello di incentivare la riduzione delle emissioni a livello globale, promuovendo la sostituzione di tecnologie altamente inquinanti con altre più sostenibili, mediante un meccanismo che riflette nel prezzo all'importazione il contenuto di carbonio dei prodotti importati. Gli schemi attuali, adottati da un numero limitato di paesi e basati su una tassa sul carbonio (*Carbon Tax*) e su un sistema di scambio delle quote di emissione (ETS, *Emission Trading System*), sono ritenuti poco efficaci per via del *carbon leakage*, che si verifica nel momento in cui attività caratterizzate da una maggiore intensità di emissioni di CO<sub>2</sub> vengono spostate da un paese all'altro, per evitare regolamentazioni ambientali più stringenti.

Il CBAM si applica a tutti i paesi indistintamente, a eccezione di quelli che fanno parte dell'ETS o che hanno un sistema di emissioni legato a questo. Gli effetti del CBAM dovrebbero riguardare in particolare le forniture provenienti da alcuni paesi (Cina, Russia, Turchia, Ucraina, ma anche paesi balcanici e alcuni paesi africani).<sup>50</sup>

Dopo una prima fase di transizione, iniziata nel 2023 con l'approvazione del Regolamento UE,<sup>51</sup> lo strumento – che nei fatti rappresenta una barriera alle importazioni – dovrebbe entrare a pieno regime nel 2026, con riflessi importanti sul commercio internazionale. Tuttavia, alcuni membri dell'OMC – pur condividendo l'obiettivo relativo alla tutela dell'ambiente – hanno espresso la loro preoccupazione riguardo agli effetti del CBAM rispetto alle regole multilaterali sugli scambi<sup>52</sup>, in

<sup>50</sup> Si veda: Magacho, G., Espagne, E., Godin, A. (2023), *Impacts of the CBAM on EU trade partners: consequences for developing countries*. Climate Policy, n. 24-2, [www.doi.org/10.1080/14693062.2023.2200758](https://doi.org/10.1080/14693062.2023.2200758)

<sup>51</sup> Si veda il Regolamento (UE) 2023/956 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 10 maggio 2023: [www.eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0956](https://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023R0956)

<sup>52</sup> Si veda la pagina del sito OMC: *Trade Policy Review: European Union – Concluding remarks*

quanto, benché gli Accordi di Parigi contengano un riferimento al principio della responsabilità differenziata (*common but differentiated responsibilities*), il meccanismo si applica in modo uniforme anche ai paesi più arretrati economicamente.<sup>53</sup>

## IL REGOLAMENTO EUROPEO SULL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE (AI ACT)

di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

È difficile sovrastimare l'importanza della recentissima normativa europea nota come *AI Act*<sup>54</sup>, la prima al mondo nel suo genere, approvata dal Parlamento Europeo il 13 marzo 2024 e sottoscritta dai presidenti di Parlamento e Consiglio Europeo il 13 giugno successivo. Come accaduto con la normativa sulle criptovalute, sebbene non ci siano effetti diretti e immediati sul commercio estero, le implicazioni del regolamento UE sull'Intelligenza Artificiale (IA) sono destinate a essere sostanziali, sia nel senso di creare un vantaggio competitivo per le aziende europee per la conformità alle norme locali sia per l'attrazione che un quadro normativo stabile può rappresentare per le aziende non-europee.

Nel testo approvato dal Parlamento sono indicati alcuni principi cardine destinati a regolare l'applicazione dei sistemi di IA immessi sul mercato o utilizzati nell'Unione Europea.

Viene definito, in particolare, un approccio basato sul rischio, distinguendo quattro categorie principali: pratiche IA inaccettabili, e pertanto proibite; sistemi IA ad alto rischio; sistemi IA a rischio limitato; sistemi IA a basso o a minimo rischio. I sistemi ad alto rischio (quelli legati alle infrastrutture critiche e ai servizi privati e pubblici di base, che possono avere un impatto negativo significativo sulla sicurezza o sui diritti fondamentali delle persone) devono rispettare requisiti stringenti in materia di gestione dei rischi, trasparenza dell'utilizzo, robustezza tecnica, governance dei dati e supervisione umana. Sono previsti meccanismi attuativi, con la creazione di enti con

---

by the Chairperson, [www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_e/tp542\\_crc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_e/tp542_crc_e.htm)

<sup>53</sup> Per approfondire si veda: Sapir, A. (2021), *The European Union's carbon border mechanism and the WTO*, Bruegel, [www.bruegel.org/blog-post/european-unions-carbon-border-mechanism-and-wto](http://www.bruegel.org/blog-post/european-unions-carbon-border-mechanism-and-wto)

<sup>54</sup> Alla data di chiusura del volume il Regolamento non è ancora stato promulgato. Per la proposta di legge sottoscritta dai presidenti di Parlamento e Consiglio si veda la pagina del sito Eur-Lex: [www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=consil%3APE\\_24\\_2024\\_REV\\_1](http://www.eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=consil%3APE_24_2024_REV_1)

compiti di sorveglianza a livello nazionale e un'Autorità europea per l'intelligenza artificiale (*AI Office*) che monitorerà l'applicazione della normativa e ne garantirà la conformità, applicando sanzioni nel caso di usi illegittimi o non conformi (con multe fino a 35 milioni di euro o, nei casi più gravi, al 7 per cento del fatturato globale annuo).

Una parte specifica del regolamento riguarda le PMI e prevede la creazione di un ambiente controllato (*sandbox*) per facilitare lo sviluppo, il test e la convalida di sistemi IA senza pregiudicare i requisiti del GDPR (*General Data Protection Regulation*, la normativa europea sulla privacy) e consentendo alle imprese di utilizzare al meglio le possibilità di innovazione e sviluppo che la tecnologia offre loro. Questa parte della norma può dimostrarsi particolarmente preziosa nel caso di PMI operanti nel settore della logistica internazionale, nell'e-commerce, per le start up digitali e, più in generale, in ogni settore nel quale lo sviluppo e l'utilizzo di algoritmi e dati può offrire vantaggi competitivi.

Queste disposizioni si combinano con la proposta avanzata dalla Commissione UE di offrire alle start up un accesso privilegiato a supercomputer dedicati alle IA e con le altre misure stabilite per stimolare il programma *Digital Europe* (incluso in *Horizon Europe*).

Come già avvenuto nel caso del GDPR, le norme entreranno in vigore gradualmente e troveranno una piena applicazione entro 24 mesi dalla sua approvazione.

## IL REGOLAMENTO EUROPEO SULLE CRIPTOVALUTE (MiCA)

di Stefania Paladini (Agenzia ICE), con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

Una delle novità normative più importanti del 2023 è rappresentata dalla MiCA (*Markets in Crypto Assets Regulation*<sup>55</sup>), la regolamentazione europea sulle criptovalute, prima regolamentazione al mondo in materia. Sebbene non abbia un'attinenza specifica al commercio estero, l'impatto della normativa trascende i mercati finanziari dell'Unione Europea e offre, per la prima volta, una serie di regole che intendono facilitare l'adozione delle criptovalute, negli scambi e nella pratica commerciale.

Il regolamento MiCA dell'Unione Europea disegna un quadro normativo chiaro e completo per il mercato degli asset crypto partendo dalla loro classificazione in tre categorie principali. La categoria più significativa comprende le *stablecoin*, che sono pro-

<sup>55</sup> Regolamento (UE) 2023/1114. Si veda la pagina del sito Eur-Lex: [www.eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1114/oj](http://www.eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1114/oj)

gettate per mantenere un valore stabile. Queste *stablecoin* sono suddivise in due categorie: gli *e-money tokens* (EMT) e gli *asset-referenced tokens* (ART). Gli EMT sono *token* il cui valore è ancorato a una valuta ufficiale, come l'euro o il dollaro, e sono utilizzati come mezzo di scambio. Gli ART, invece, sono legati a un paniere di valute fiat e/o altri asset, come le materie prime, con l'obiettivo di mantenere una stabilità di valore.

Oltre alle *stablecoin*, MiCA identifica una terza categoria di asset che non sono disegnati per mantenere un valore stabile. In questa categoria residuale, che include una vasta varietà di crypto-attività che non rientrano né negli EMT né negli ART, troviamo per esempio anche i cosiddetti *utility token*, che forniscono accesso a un bene o servizio digitale all'interno di specifiche piattaforme o ecosistemi, senza un legame diretto con il valore di un asset sottostante.

Tutte le entità che intendono emettere crypto-asset di qualsiasi tipo sono chiamate a rispettare specifici requisiti di trasparenza e divulgazione, inclusa la pubblicazione di un *white paper* sugli asset di loro competenza. Nel caso specifico dei *token* di monete elettroniche (EMT) è prescritta per gli emittenti l'obbligatorietà di un'autorizzazione come istituzioni di moneta elettronica o banche.

Gli enti stessi, inoltre, sono soggetti a una supervisione e devono garantire il rispetto dei requisiti di legge riguardanti la protezione degli utenti finali, mantenendo l'integrità del mercato. Qualsiasi azienda che desidera offrire servizi crypto nell'UE – inclusi custodia, *trading*, gestione di portafogli o consulenza – deve essere autorizzata da uno dei 27 regolatori finanziari nazionali dell'UE e ricevere un "passaporto" che le consenta di operare in tutto il mercato europeo.

Le norme del regolamento che prescrivono in dettaglio i mezzi di protezione degli asset crypto e delle forniture di servizi, inclusi la garanzia di diritti di riscatto per i *token* di moneta elettronica e la trasparenza nelle comunicazioni di marketing, evidenziano come la normativa intenda tutelare utilizzatori finali e investitori. I fornitori devono, inoltre, sottoscrivere politiche di custodia sicure per minimizzare i rischi di perdita degli asset dei clienti a causa di frodi o minacce informatiche.

Altre norme prevedono sanzioni per prevenire l'abuso di mercato, tra cui l'*insider trading* e la manipolazione degli asset. Le aziende che non rispettano le normative MiCA possono incorrere in sanzioni elevate, che possono raggiungere il 12,5 per cento del fatturato annuo.

Con l'entrata in vigore del Regolamento MiCA – che avverrà il 30 dicembre 2024, sebbene le norme sui *token* EMT e ART siano già entrate in vigore a partire dal 30 giugno 2024 – gli emittenti di *stablecoin* saranno quindi soggetti a requisiti rigorosi che mirano a

garantire la stabilità e la fiducia nelle criptovalute. Dal punto di vista dei mercati è probabile che la principale implicazione riguardi la necessità di mantenere riserve liquide con un rapporto di 1:1 rispetto al valore delle monete emesse (misura progettata per ridurre i rischi di insolvenza e aumentare la fiducia degli investitori). Va inoltre considerato il fatto che le riserve dovranno essere custodite da terze parti indipendenti, seguendo regole rigorose di sicurezza e segregazione per prevenire rischi di mercato e abusi interni.

Un altro punto chiave di quest'ultimo aspetto riguarda la regolamentazione bancaria, in quanto almeno il 60 per cento delle riserve delle *stablecoin* dovrà essere conservato in depositi bancari. Questa misura ha suscitato tuttavia critiche da parte di Paolo Ardoino, CEO di Tether (la *stablecoin* più diffusa, con una capitalizzazione di 110 miliardi di dollari, circa due terzi del circolante in *stablecoin*), che teme che possa esporre le *stablecoin* a rischi maggiori in caso di fallimento bancario<sup>56</sup>, inficiandone in parte il ruolo di scelta "alternativa".

Rispetto all'attuale situazione, inoltre, il MiCA bandirà le *stablecoin* algoritmiche, permettendo solo quelle con riserve adeguate: l'innovazione in questo settore specifico potrebbe perciò subire una limitazione, pur migliorando la stabilità complessiva del mercato.

Uno dei vantaggi dell'entrata in vigore della nuova normativa è comunque rappresentato dal fatto che gli operatori che rispetteranno le normative MiCA avranno accesso a tutti i mercati dell'UE con una singola autorizzazione, semplificando il processo di espansione e riducendo i costi di conformità. Guardando al futuro, è possibile immaginare che le *stablecoin* conformi alle normative MiCA vedranno un aumento significativo dell'adozione all'interno dell'UE per via del fatto che la chiarezza normativa attirerà investitori istituzionali e migliorerà la sicurezza delle transazioni.

In conclusione, sebbene l'implementazione dei requisiti MiCA aumenterà i costi operativi per gli emittenti di *stablecoin*, che dovranno investire in misure di conformità e sicurezza, questo sforzo dovrebbe comunque essere bilanciato dalla maggiore fiducia e stabilità del mercato, portando, nel medio periodo, a un potenziale incremento del volume delle transazioni. Al momento, in ogni caso, si osserva come i principali *exchange* di criptovalute, come Binance, stiano già ponendo in essere misure operative per conformarsi alle nuove normative, limitando le offerte di *stablecoin* non conformi e rivedendo i prodotti offerti.

<sup>56</sup> A. Pannone (2024), *Il CEO di Tether contesta le regole MiCA sulle stablecoin: l'ostacolo all'accesso al mercato crypto*, The Cryptonomist, [www.cryptonomist.ch/2024/06/06/ceo-tether-contesta-regole-mica-stablecoin-crypto/](https://www.cryptonomist.ch/2024/06/06/ceo-tether-contesta-regole-mica-stablecoin-crypto/)

# ⊕ APPROFONDIMENTO

## Le prospettive delle importazioni mondiali per mercati e settori

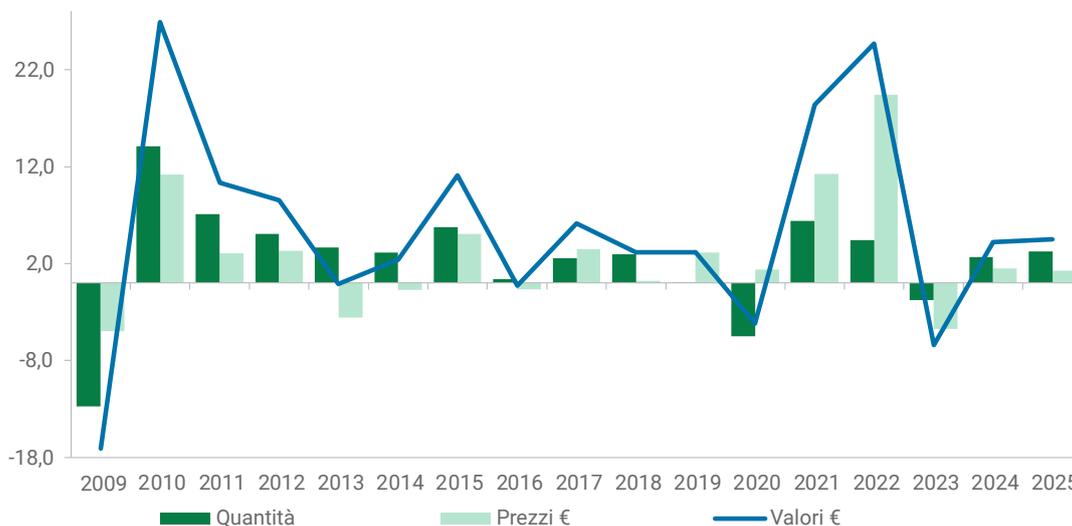
di Luca Agolini (Prometeia)

Il 2023 si è chiuso con una flessione delle importazioni mondiali di manufatti prossima al 2 per cento a prezzi costanti<sup>1</sup>, accentuando la tendenza alla decelerazione degli scambi globali iniziata nel 2022, dopo il rimbalzo post-pandemico. Il ripiegamento si presenta trasversale a quasi tutte le principali aree mondiali, con un'intensità maggiore per Asia e America Latina; in quest'ambito le eccezioni sono rappresentate dalle aree degli altri paesi europei<sup>2</sup>, del Nord Africa e del Medio Oriente, per le quali i flussi dall'estero hanno mantenuto un'intonazione decisamente positiva.

Il profilo cedente, scontando il ridimensionamento della componente prezzi, in ragione del venir meno degli effetti degli shock sui costi dell'energia e delle strozzature nelle catene di approvvigionamento, è risultato ancora più accentuato in termini nominali (oltre -6 per cento). Nel corso degli ultimi anni, e in particolare nel 2021-22, lo shock nominale dei listini è stato, infatti, uno degli elementi caratterizzanti del commercio internazionale – nel 2023, tuttavia, tale shock nominale risulta in rientro, grazie a un quadro delle materie prime più bilanciato e alla risoluzione dei problemi di *shortage* di offerta.

**Figura 1 Importazioni di manufatti**

Variazione percentuale



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

<sup>1</sup> I dati di chiusura del 2023 derivano dalla banca dati Prometeia-MOPICE.

<sup>2</sup> Il raggruppamento "altri paesi europei" include: Albania, Bulgaria, Cechia, Croazia, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia, Romania, Russia, Slovacchia, Slovenia, Turchia, Ucraina, Ungheria.

Lo scenario per il 2024-25 prefigura il recupero di un profilo espansivo dei volumi importati di manufatti<sup>3</sup>, anche se a tassi più contenuti (intorno al 3 per cento medio annuo) di quelli medi del decennio scorso (l'andamento annuo tra 2010 e 2019 era stato del 4,4 per cento). Queste variazioni rimangono comunque sostanzialmente allineate alla crescita prevista per il PIL mondiale nello stesso periodo, mantenendo l'elasticità del commercio globale rispetto al PIL nell'ordine dell'unità, analogamente a quanto sperimentato nel decennio pre-pandemia. Si prevedono dinamiche in valore superiori rispetto a quelle in volume, con il ritorno a un trend di crescita dei corsi medi dei manufatti, seppure su ritmi lontani da quelli del 2021-22 [cfr. Figura 1].

La previsione delinea nel complesso uno scenario di prosecuzione della globalizzazione lungo un percorso di transizione verso una nuova fase, che si distingue dalla iper-globalizzazione dei primi anni Duemila per un approccio più selettivo all'integrazione economica globale e che pone una maggiore enfasi sulla resilienza e sulla sostenibilità delle catene di approvvigionamento. Sono molteplici, tuttavia, i rischi in grado di condizionare negativamente questo scenario. Nel breve termine, un freno alla ripresa del commercio a livello mondiale potrebbe derivare dalle interruzioni del trasporto marittimo nel Mar Rosso, che hanno comportato una riduzione dei volumi di transito nell'area del 60 per cento rispetto ai valori normali. Se l'impatto di questo nuovo shock si è finora dimostrato limitato e le tensioni nelle catene di approvvigionamento, sia pure in aumento, non si sono mostrate paragonabili a quelle della crisi del 2020-21, i rischi potrebbero tuttavia intensificarsi nel caso di un allargamento del conflitto israelo-palestinese su scala regionale.

Più in generale, il rischio principale di arretramento della globalizzazione appare legato alle spinte alla frammentazione degli scambi, che hanno cominciato a manifestarsi già negli anni che hanno preceduto la crisi pandemica (per esempio con la Brexit) e che sono state alimentate dall'adozione di un numero crescente di restrizioni al commercio. Tali limitazioni, e in particolare le dispute commerciali tra Stati Uniti e Cina, sono lo specchio di una complessa situazione geo-politica che vede contrapporsi in maniera sempre più netta paesi avanzati e paesi emergenti. La polarizzazione tra i due blocchi contrapposti ha ricevuto un'ulteriore spinta dal conflitto in Ucraina e sta portando a una ricomposizione del commercio lungo linee geo-politiche<sup>4</sup>: risultano infatti attualmente in aumento gli scambi tra paesi vicini sotto il profilo geo-politico e la revisione delle strategie di delocalizzazione delle imprese per riportare l'attività entro i confini nazionali. Il permanere di tensioni e l'apertura di nuovi fronti (come potrebbe avvenire nel caso di una nuova presidenza Trump negli Stati Uniti d'America) potrebbero contribuire ad accentuare ulteriormente questo trend nei prossimi anni.

Si prevede che nel 2024-25 il contributo agli scambi delle diverse aree torni a un profilo più simile a quello della fase pre-pandemia, con il *ranking* della crescita della domanda di importazioni che individua l'Asia come area a maggiore crescita [cfr. Tavola 1].

Al suo interno spicca, tuttavia, un passaggio di testimone, con la Cina che, pur cedendo il primato dello sviluppo a nuovi protagonisti, come India e Vietnam, rimane il primo mercato per dimensione dell'import. Si tratta di paesi che, nell'ambito della riorganizzazione delle catene globali del valore, si stanno proponendo, anche per considerazioni geo-politiche, come hub manifatturieri alternativi alla Cina, in grado di attrarre investimenti in uscita dall'economia cinese. L'India, in particolare, ha iniziato positivamente il 2024 confermando un trend di crescita elevata, nonostante l'incer-

<sup>3</sup> 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 febbraio 2024.

<sup>4</sup> *Global Trade Update (December 2023)*, UNCTAD, [www.unctad.org/publication/global-trade-update-december-2023](http://www.unctad.org/publication/global-trade-update-december-2023)

tezza legata alle elezioni: ci si attende una sua espansione a tassi superiori al 7 per cento nell'anno in corso, per poi registrare un lieve rallentamento al 6.5 per cento nel 2025. Lo scenario dei consumi e degli investimenti rimane favorevole. I primi potranno beneficiare del proseguimento del rientro dell'inflazione, i secondi riceveranno impulso dallo sviluppo delle infrastrutture e dal miglioramento della fiducia delle imprese, in un contesto di graduale allentamento della politica monetaria. La favorevole evoluzione demografica, lo sviluppo dell'istruzione, l'abbondanza di forza lavoro e le politiche di incentivo degli investimenti esteri appaiono, nel medio periodo, come i maggiori *driver* per la prosecuzione di tassi di crescita elevati (che potrebbe essere tuttavia a rischio in caso di un eventuale rallentamento delle riforme economiche annunciate dal governo Modi, uscito indebolito dalla recente tornata elettorale).

### Tavola 1. Importazioni di manufatti

Variazione percentuale a prezzi costanti

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

Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

In prospettiva, l'Asia beneficerà anche della ripresa della domanda cinese, in ripiegamento nel 2023 – e tuttavia la crescita attesa delle importazioni si manterrà al di sotto della media storica. Sebbene le prime informazioni disponibili per il 2024 segnalino un andamento del PIL superiore alle attese, non sono stati superati i fattori di criticità di questa economia. La crisi del settore dell'edilizia continua a pesare: innescata dai problemi di leva finanziaria dei grandi sviluppatori immobiliari, si è andata aggravando, con ripercussioni sull'intera economia e, in particolare, sulla fiducia delle famiglie. Rischi per la tenuta del sistema finanziario potrebbero inoltre derivare dal contesto generalizzato di sovraindebitamento, che non appare circoscritto al settore immobiliare ma si estende anche al settore corporate e a quello pubblico, con una situazione particolarmente grave per quel che riguarda le amministrazioni locali. Per una ripresa duratura si rendono quindi necessari ulteriori stimoli espansivi e, soprattutto, misure in grado di risolvere la spesa delle famiglie, condizionata dall'incertezza occupazionale (soprattutto giovanile). Questi fattori si traducono in una crescita dei consumi e degli investimenti inferiore al periodo pre-pandemico che, unitamente al persistere di tensioni commerciali con l'Occidente, vincolerà il ritmo di espansione del PIL cinese, atteso al di sotto del 5 per cento nel 2025.

Scorrendo la graduatoria della crescita delle importazioni, in seconda posizione si colloca l'area degli altri paesi europei, per la quale si attende la conferma di un aumento dei volumi importati superiore a quello previsto per le impor-

tazioni mondiali, ma con un rallentamento rispetto a quello registrato nel 2023. Lo scenario dell'area sconta, a fronte di un'accelerazione della domanda dei paesi membri dell'UE, un profilo meno dinamico per le importazioni di Russia e Turchia, che lo scorso anno avevano registrato una solida espansione. Per la Russia non si ritiene probabile una rapida conclusione del conflitto con l'Ucraina e, quindi, una normalizzazione dell'economia, che dovrebbe rimanere distorta per via delle esigenze belliche. Diversi fattori, quali la politica monetaria restrittiva, le strozzature all'offerta e, in particolare, la carenza di manodopera (causata dalla leva forzata e dalle fughe all'estero), suggeriscono una decelerazione del ritmo di espansione del PIL nel 2024-25. L'economia russa confermerà comunque una certa resilienza, anche grazie al riorientamento dei flussi commerciali verso altri partner (Cina in primis), che ha consentito di mitigare l'impatto delle sanzioni. Una prospettiva analoga caratterizza l'economia turca, che risentirà del raffreddamento della domanda interna indotto dall'inasprimento monetario e dall'inflazione elevata, attesa in riduzione solo dalla metà di quest'anno.

L'*outlook* del Nord Africa e Medio Oriente rimane invece condizionato dall'incertezza sui prossimi sviluppi della situazione geo-politica, con un rallentamento della crescita delle importazioni al di sotto dei livelli del biennio 2022-23. Le economie del Golfo (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti) si confermeranno *driver* della domanda dell'area, grazie allo sviluppo dei settori *non-oil*, verso cui sono indirizzate le strategie di diversificazione economica; i progressi nelle riforme, inoltre, continueranno a sostenere la crescita della domanda interna e a favorire gli afflussi di capitali esteri.

Anche le economie avanzate attendono un contributo positivo alla ripresa degli scambi, ma con tassi di crescita delle importazioni più moderati di quelli previsti a livello globale. Dopo un 2023 caratterizzato da una crescita robusta grazie al contributo elevato della spesa per i consumi, l'andamento del 2024-25 si prospetta leggermente più dinamico per l'area del Nord America, in ragione di un quadro macroeconomico dell'economia statunitense ancora favorevole. Nonostante l'eccesso di risparmio accumulato dalle famiglie durante la fase pandemica sia prossimo a esaurirsi, permangono le condizioni per un *soft landing* dell'economia Usa, che prevede solo un moderato rallentamento dei consumi. Se, da un lato, la tenuta del mercato del lavoro potrà continuare a fornire un contributo positivo alla formazione del reddito disponibile delle famiglie, dall'altro l'aggiustamento degli squilibri tra domanda e offerta di lavoro contribuirà a mantenere sotto controllo la crescita dei salari, contenendo i rischi di una ripresa dell'inflazione che, negli ultimi dati, si sta dimostrando più persistente delle attese. Le previsioni sull'andamento della domanda di importazioni dell'Europa occidentale, pur segnando il recupero di un profilo positivo, rimangono condizionate dalla debolezza dei mercati più grandi: Francia, Germania e Regno Unito. A partire dalla seconda metà del 2024 il recupero del potere d'acquisto delle famiglie, l'allentamento delle politiche monetarie e il dispiegarsi degli investimenti pianificati nell'ambito del programma NGEU dovrebbero, tuttavia, favorire una più significativa ripresa della crescita delle economie dell'area.

Spostando l'analisi alle prospettive settoriali [cfr. Tavola 2], si segnala il recupero di un profilo di crescita per i settori dei beni intermedi (in particolare, per la metallurgia, che si distingue come comparto più dinamico nel 2024-25), favorito dalla ripresa attesa per l'attività manifatturiera e dal contributo nuovamente positivo del ciclo delle scorte. Tra i beni di investimento, le prospettive più favorevoli si delineano per i settori (elettronica ed elettrotecnica) più direttamente interessati dall'accelerazione degli investimenti legati ai processi di transizione green e digitale. Anche all'interno del settore della meccanica, il segmento dove è più forte la componente elettronica – la meccanica di precisione -- risulterà più dinamico rispetto alla meccanica generale. Lo scenario di questi settori si presenta articolato tra le diverse aree, anche in relazione a stimoli normativi differenziati (tra i quali spiccano l'*Inflation Reduction Act*, approvato dall'amministrazione Biden per accelerare la

transizione green dell'industria statunitense, e il *Green Deal* europeo). In questo quadro possono essere inclusi anche i nuovi indirizzi di politica economica del governo cinese, secondo i quali la doppia transizione si inserisce in un contesto più ampio di riorientamento dell'economia verso settori più sostenibili e tecnologicamente avanzati.

### Tavola 2. Importazioni di manufatti.

Variazione percentuale a prezzi costanti

	2022	2023	2024	2025
Industria manifatturiera	4,4	-1,8	2,7	3,2
Alimentare e Bevande	5,4	-1,8	3,5	4,1
Sistema moda	3,3	-3,0	1,6	2,1
Mobili	5,3	-3,6	2,6	3,2
Elettrodomestici	6,0	-2,2	3,0	3,5
Chimica farmaceutica e per il cons.	5,0	-1,0	3,2	3,6
Altri prodotti di consumo	4,1	-1,7	3,3	3,6
Autoveicoli e moto	4,6	13,9	1,3	1,5
Treni, aerei e navi	1,9	5,1	0,9	1,1
Meccanica	3,8	5,5	2,0	2,2
Elettromedicali e Meccanica di prec.	4,2	-5,2	2,4	3,0
Elettronica	4,5	-7,4	3,4	4,2
Elettrotecnica	4,6	6,1	2,8	3,0
Prodotti e Materiali da Costruzione	4,6	-2,7	2,7	3,3
Prodotti in metallo	4,4	-7,7	2,7	3,4
Metallurgia	4,5	-6,0	3,7	4,4
Intermedi chimici	4,3	-7,1	2,8	3,7
Altri intermedi	4,0	-7,9	2,1	2,9

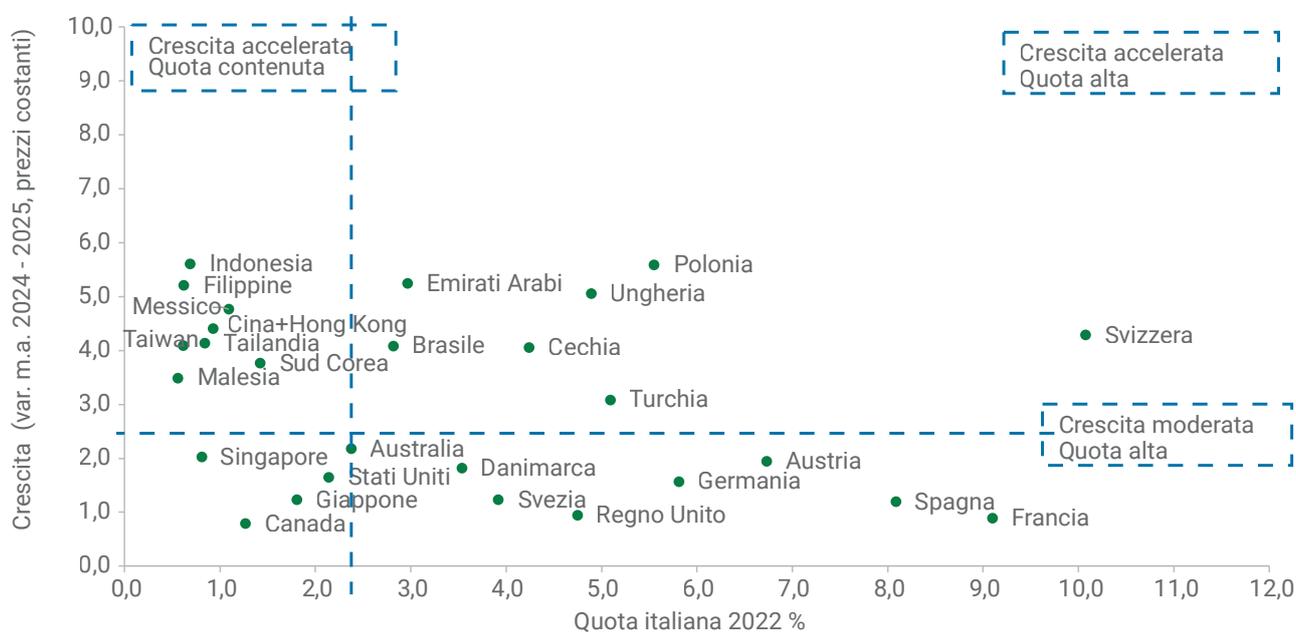
Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

L'incorporazione nei prodotti della doppia transizione sarà determinante anche nell'ambito dei beni di consumo (per esempio nello sfruttamento delle tecnologie digitali per implementare nuove modalità di comunicazione e strategie di vendita multicanale). A questi elementi si aggiunge la crescente attenzione verso il benessere personale e la salute, che si è imposta durante la pandemia e che continuerà a premiare il comparto alimentare in termini di domanda di importazioni. I nuovi *pattern* di consumo alimentare si stanno affermando anche nei mercati emergenti, dove si assiste alla crescita, specialmente nelle aree urbane, di una platea di consumatori attenti al territorio di origine dei prodotti, alla qualità e alla sostenibilità. *Driver* simili, insieme alla tendenza all'invecchiamento della popolazione, giustificano anche la buona performance attesa per il comparto della farmaceutica e chimica per il consumo. Tra i beni di consumo

si prevede, invece, una crescita moderata, inferiore alla media manifatturiera, per il Sistema Moda, che continuerà a perdere rilevanza nel paniere di spesa delle famiglie, scontando l'impatto della crisi dei redditi legata alla spirale inflazionistica.

Prospettive deboli si delineano anche per i settori legati ai trasporti, a partire dall'*automotive*, caratterizzato da un fisiologico assestamento sui livelli elevati raggiunti dopo la forte crescita del biennio 2022-23. Questo settore è chiamato nei prossimi anni ad affrontare passaggi cruciali legati al processo di decarbonizzazione dei veicoli in un contesto in cui il dibattito, soprattutto in sede europea, è ancora in corso, rendendo più incerti i tempi e le modalità con cui la trasformazione green si concretizzerà nel mondo dei trasporti. Tale quadro di incertezza, che potrebbe accentuarsi nell'ipotesi di una rielezione di Trump, ostile alle politiche climatiche dell'amministrazione Biden, tenderà a limitare la performance dell'*automotive* nel periodo di previsione.

**Figura 2. Prospettive di crescita dei mercati e posizionamento dell'Italia**



Fonte: elaborazioni Prometeia su banca dati MOPICE

In questo contesto, un'analisi delle potenzialità del made in Italy può essere effettuata incrociando i tassi di crescita attesi per le importazioni e la quota di mercato italiana [cfr. Figura 2], rilevando che solo alcuni dei tradizionali mercati di sbocco dell'export italiano, con quota superiore alla media mondiale, si distinguono per una domanda sostenuta (Polonia e Svizzera tra i mercati più interessanti) e che la maggior parte dei mercati di specializzazione (soprattutto riconducibili all'Europa occidentale) si caratterizza per prospettive di crescita contenuta e inferiore alla media degli scambi globali. Per le imprese italiane rimane quindi cruciale la capacità di intercettare la domanda su mercati diversi da quelli tradizionalmente presidiati, per i quali si prospettano le maggiori potenzialità di sviluppo. A tale scopo i produttori nazionali non dovranno solo consolidare i tradizionali punti di forza delle nostre produzioni (design, qualità, ecc.), ma anche continuare a focalizzarsi sugli investimenti in innovazione e sostenibilità ambientale, sia in termini di processi produttivi sia in termini di evoluzione del prodotto.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale

di Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Roberta Mosca e Alessia Proietti (Agenzia ICE), con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

#### LA CRISI IN ATTO NEL MAR ROSSO E IL RUOLO DEL CANALE DI SUEZ PER GLI SCAMBI MONDIALI

A partire dal novembre del 2023 il gruppo ribelle yemenita degli Huthi ha effettuato attacchi armati alle navi che attraversano il Mar Rosso passando dallo stretto di Bab al-Mandab, prendendo di mira cargo che potevano essere ricollegati a interessi economici dello Stato di Israele e poi, successivamente, anche navi portacontainer e petroliere di altre nazionalità. L'importanza geo-strategica del Mar Rosso è il risultato dell'interazione di diversi fattori: la dimensione naturale (conformazione ed estensione, varietà delle condizioni meteorologiche), la dimensione militare (essendo un'area fortemente militarizzata dai vari stati che vi si affacciano per l'interdizione aerea e navale) e il ruolo commerciale (il Mar Rosso è un crocevia vitale per il trasporto di manufatti e materie prime tra Asia e Europa).

Il Mar Rosso ha due accessi commerciali, quello settentrionale (Canale di Suez) e quello meridionale (stretto di Bab al-Mandab): entrambi si configurano come "colli di bottiglia" (*chokepoint*) e punti chiave per il controllo di quasi tutte le spedizioni tra l'Oceano Indiano e il Mar Mediterraneo. Solo il passaggio via Suez interessa circa il 15 per cento del commercio mondiale marittimo in volume<sup>1</sup> – il 12 per cento del petrolio trasportato via mare e l'8 per cento del gas naturale liquefatto (GNL) – e il 40 per cento del commercio tra Asia e Europa (in valore)<sup>2</sup> [cfr. Figura 1].

Di seguito si riportano alcune considerazioni sull'andamento del trasporto marittimo nelle aree maggiormente minacciate dagli attacchi Huthi, confrontando i volumi e i transiti dei principali porti e osservando l'andamento dei prezzi del trasporto marittimo.

Da un punto di vista delle tipologie di navi, il trasporto marittimo può essere suddiviso in due macro-segmenti: il trasporto di persone (*passengers*) e quello di merci di varia natura (*goods*). Il trasporto delle merci comprende il segmento del trasporto di liquidi (*wet bulk*) – come petrolio e GNL –, per il quale vengono utilizzati i *tanker* (navi cisterna), riempiti secondo il principio "one ship, one cargo"<sup>3</sup>, che rappresentano il 29,9 per cento del totale delle navi transitanti per il Canale di Suez [cfr. Figura 2]. Il 34,2 per cento dei trasporti è rappresentato dalle navi portacontainer e Ro-Ro<sup>4</sup>, utilizzate per il trasporto di carichi generali, che

<sup>1</sup> Si veda: Kamali P. et al. (2024), *Red Sea Attacks Disrupt Global Trade*, IMF Blog, [www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/03/07/Red-Sea-Attacks-Disrupt-Global-Trade](http://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/03/07/Red-Sea-Attacks-Disrupt-Global-Trade)

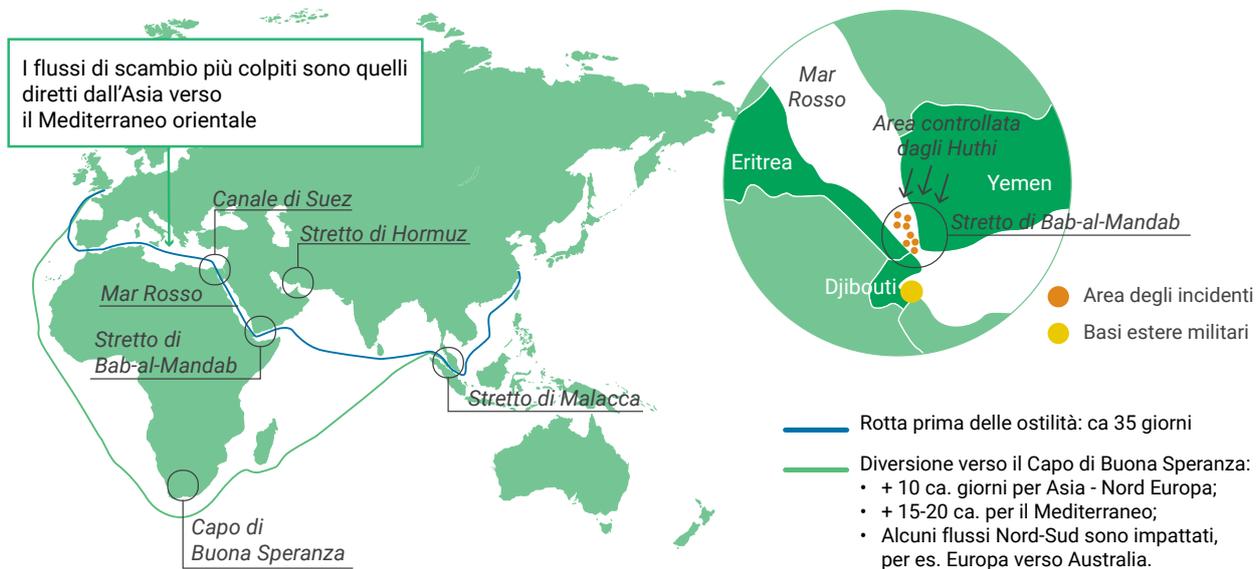
<sup>2</sup> Si veda: D'Esquerre M. et al. (2024), *Scenarios for Container Shipping in the Red Sea Crisis*, Boston Consulting Group, White Paper, [www.media-publications.bcg.com/Scenarios-for-Container-Shipping-in-the-Red-Sea-Crisis.pdf](http://www.media-publications.bcg.com/Scenarios-for-Container-Shipping-in-the-Red-Sea-Crisis.pdf)

<sup>3</sup> "One ship, one cargo": questo principio si riferisce al fatto che un carico si considera "alla rinfusa" se occupa l'intero volume della nave e riguarda sia le rinfuse liquide (*wet bulk*), sia le rinfuse secche (*dry bulk*).

<sup>4</sup> Le navi Ro-Ro (*Roll-on/Roll-off*) sono navi-traghetto progettate per trasportare carichi su ruote, come automobili, autocarri oppure vagoni ferroviari.

spesso possono essere di alto valore. Il 26,4 per cento è infine rappresentato dal trasporto di carico secco (*dry bulk*), all'interno del quale si annoverano materiali come derrate alimentari (grano), carbone, minerali di ferro<sup>5</sup>.

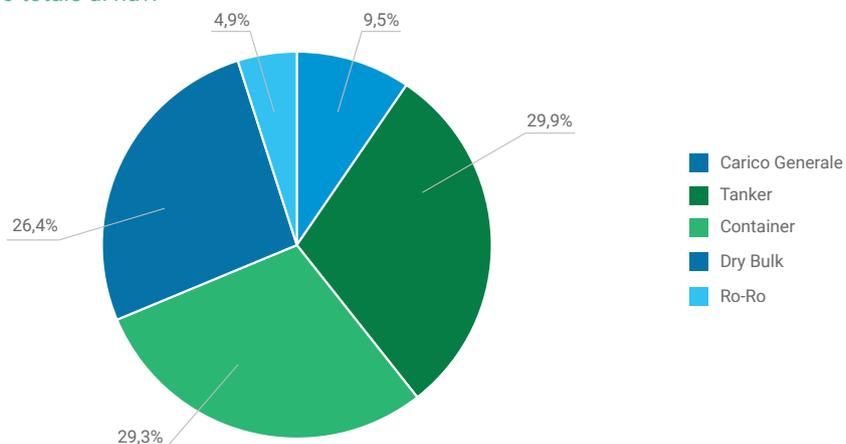
**Figura 1 I cambiamenti nelle rotte commerciali Asia-Europa**



Fonte: BCG, *Scenarios for container shipping in the Red Sea*, febbraio 2024.

**Figura 2 Tipologia di navi che transitano per il Canale di Suez<sup>(1)</sup>**

Percentuale sul numero totale di navi



<sup>(1)</sup> Dati elaborati in base alla media annuale degli approdi delle navi ricavata dai dati AIS (Automatic Identification System) e dei relativi tipi di imbarcazione nel periodo 2019-22.

Fonte: piattaforma Portwatch.com, FMI e University of Oxford

<sup>5</sup> Per approfondire il tema del trasporto di merci specialistico si veda: D'Agostini A (2012), *Economia degli scambi internazionali: teoria e tecnica*, Milano, Egea.

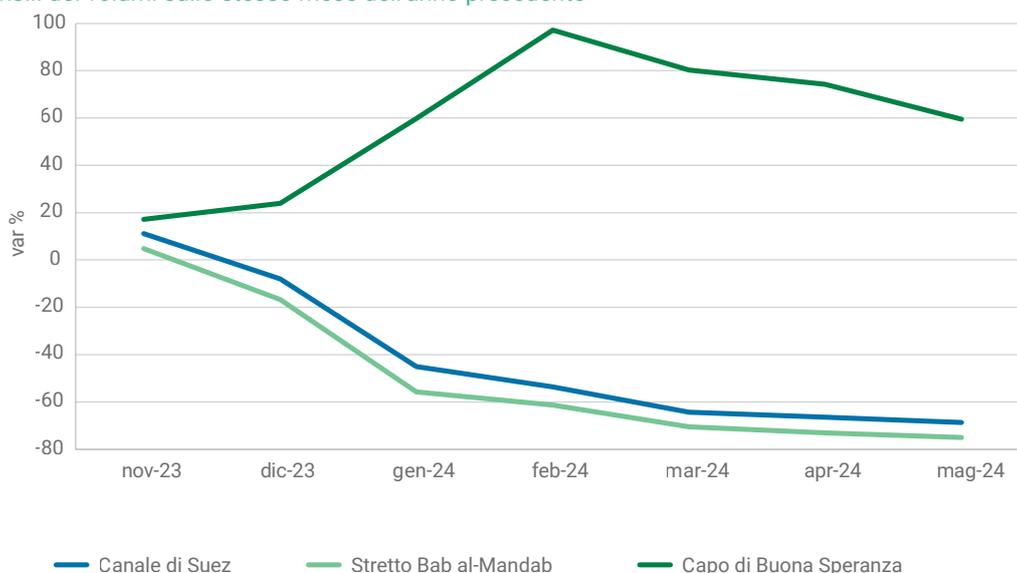
L'osservazione della dinamica dei volumi di merci e del numero di navi transitate lungo i due *chokepoint* strategici (Canale di Suez e Stretto di Bab al-Mandab) ci permette di analizzare l'impatto che la crisi geopolitica del Mar Rosso ha sulle rotte marittime tra Asia e Europa.

In corrispondenza dell'intensificarsi degli attacchi Huthi alle navi commerciali, i dati riferiti al periodo novembre 2023-marzo 2024 mostrano infatti un drastico calo nel volume delle merci in transito per il Mar Rosso a favore del principale porto dell'Africa meridionale, quello di Capo di Buona Speranza: il trend risulta ancor più marcato se consideriamo i mesi di febbraio e marzo 2024. Tale deviazione delle rotte commerciali comporta, mediamente, ritardi di circa due settimane nella consegna delle merci, con un impatto negativo che si manifesta soprattutto sulle imprese con stock di merci limitate.

Se si considera il periodo novembre 2023-maggio 2024, emerge una flessione tendenziale (ossia rispetto a novembre 2022-maggio 2023), in termini sia di numero di navi<sup>6</sup> sia di volumi di merci trasportate attraverso il Mar Rosso [cfr. Figura 3 e Tavola 1]: nello stesso periodo si assiste anche a un complessivo incremento del traffico marittimo attraverso il Capo di Buona Speranza (+65,2 per cento di transiti, +58,4 per cento dei volumi).

**Figura 3 - Merci transitate attraverso il Canale di Suez, lo stretto di Bab al-Mandab e il Capo di Buona Speranza**

Variazioni mensili dei volumi sullo stesso mese dell'anno precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

Tali evidenze trovano conferma anche nelle analisi del *Kiel Institute for the World Economy* (IfW Kiel) secondo il quale, rispetto al periodo antecedente la crisi, le navi portacontainer che transitano attraverso il canale di Suez sarebbero quasi il 62 per cento in meno: nel mese di febbraio 2024 erano circa 40 le navi che attraversavano giornalmente il Mar Rosso, mentre l'anno precedente si registrava una media di 100 transiti quotidiani<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Si riferisce alla somma del transito di *tanker* e navi container.

<sup>7</sup> Si veda: *Renewed slump of ship transits in the Red Sea after slight stabilization*, IfW Kiel, [www.ifw-kiel.de/publications/news/renewed](http://www.ifw-kiel.de/publications/news/renewed)

### Tavola 1 - Transiti di navi lungo i *chokepoint* interessati dalla crisi

Variazioni tendenziali

	Canale di Suez		Capo di Buona Speranza		Bab al-Mandeb Stretto	
	Numero navi transitate	Quantità merci	Numero navi transitate	Quantità merci	Numero navi transitate	Quantità merci
	var%	var%	var%	var%	var%	var%
Nov. 2023	5,0	11,1	17,2	17,2	2,8	4,8
Dic. 2023	-5,2	-8,0	23,4	23,9	-11,8	-16,8
Gen. 2024	-36,3	-45,1	66,0	59,8	-48,4	-55,8
Feb. 2024	-42,6	-53,6	106,0	97,1	-53,0	-61,3
Mar. 2024	-52,7	-64,3	87,5	80,2	-61,5	-70,5
Apr. 2024	-54,6	-66,5	81,4	74,2	-64,2	-73,0
Mag. 2024	-56,5	-68,7	73,5	59,4	-66,0	-75,0
Nov 2023- Mag 2024	-35,1	-43,0	65,2	58,4	-43,4	-50,2

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

### GLI EFFETTI DELLA CRISI SUGLI SCAMBI MARITTIMI MONDIALI

La modifica delle rotte da parte delle compagnie di navigazione ha comportato un aumento dei costi di trasporto e assicurativi rispetto al periodo precedente gli attacchi, essendo i prezzi dei trasporti fortemente elastici nel breve periodo (quindi estremamente sensibili alle variazioni della domanda e dell'offerta). Considerando l'andamento dello *Shanghai Containerized Freight Index* (SCFI)<sup>8</sup> da ottobre 2023, emerge il fatto che il prezzo della spedizione dei container dalla Cina ha registrato un'impennata di circa il 125 per cento, raggiungendo un picco di 2.250 punti a fine 2023, per poi scendere gradualmente fino ai 1.886 punti agli inizi di marzo.

Tale tendenza è riscontrabile anche osservando l'andamento del *Baltic Dry Index*<sup>9</sup>: a novembre 2023 e a febbraio 2024 si sono registrati gli incrementi più significativi mese su mese (rispettivamente +101,3 per cento e +51,0 per cento), con una successiva riduzione graduale.<sup>10</sup>

Secondo l'indagine della Banca d'Italia sui trasporti internazionali di merci relativa al 2023, il rialzo dei noli derivato dall'allungamento dei tempi di navigazione "è risultato più pronunciato nel comparto container rispetto agli altri settori, ma assai più contenuto di quello osservato nel 2020-21". Questi noli sono triplicati tra ottobre 2023 e gennaio 2024 ma sono fortemente diminuiti nel trimestre successivo, per effetto di un significativo aumento della capacità di carico complessiva.<sup>11</sup>

[slump-of-ship-transits-in-the-red-sea-after-slight-stabilization/](#)

<sup>8</sup> Lo *Shanghai Containerized Freight Index* (SCFI) è un indice dei prezzi che sintetizza le tariffe di trasporto marittimo di importazione dalla Cina per qualsiasi parte del mondo.

<sup>9</sup> Il *Baltic Dry Index* (BDI) misura i costi di trasporto e dei noli delle navi "dry bulk cargo" per le principali rotte mondiali.

<sup>10</sup> Un andamento analogo viene evidenziato anche dal *Kiel Institute for the World Economy* (IfW), che ha analizzato la dinamica recente delle tariffe di trasporto dalla Cina verso i porti dell'Europa del Nord e della tariffa media globale, mostrando un forte incremento e un picco nel mese di gennaio 2024 e una moderata riduzione nel mese di febbraio.

<sup>11</sup> Si veda: *Indagine sui trasporti internazionali di merci*, Banca d'Italia, [www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-transporti-](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-transporti-)

### Figura 4 Prezzi del trasporto marittimo

Indici: 5 novembre 2023 = 100



Fonte: elaborazioni BCE su dati PortWatch, Bloomberg, Haver Analytics, HARPEX (Harper Petersen Charter Rates Index), Freightos Baltic Index (FBX), S&P Global

Nel complesso, quindi, l'impatto della crisi sui costi di trasporto appare limitato, soprattutto se confrontato con gli incrementi osservati nel 2021-2022, che furono causati prevalentemente dalle conseguenze della pandemia e dall'incertezza geopolitica internazionale legata alla guerra in Ucraina [cfr. Figura 4]; in particolare l'aumento dei noli sembra contenuto sia grazie a un eccesso di capacità delle compagnie di navigazione<sup>12</sup> (che dovrebbe durare fino al termine del 2024), sia come conseguenza di una fase di relativa debolezza della domanda internazionale.

Non si sono neanche verificate pressioni particolari sui prezzi all'importazione poiché, solitamente, i costi di trasporto rappresentano una percentuale minima del valore dei beni scambiati.<sup>13</sup>

L'eccesso di offerta di capacità (rispetto alla domanda di servizi marittimi) è scaturito dalla risposta immediata di armatori e navigatori alla crisi e alla conseguente necessità di assicurare il rispetto dei tempi di consegna. Tra gli effetti della crisi nel Mar Rosso si osserva pertanto un aumento del traffico marittimo, legato sia alla crescita del numero di navi in circolazione sia all'aumento degli ordinativi (che era stato già registrato ai tempi della crisi precedente del 2021-22). Di conseguenza, non si è osservata finora una significativa contrazione delle quantità di merci spedite a livello globale. Secondo il Kiel Institute, il numero di container standard ha raggiunto agli inizi del 2024 oltre 14 milioni di unità<sup>14</sup>, avvicinandosi al picco di circa due anni fa [cfr. Figura 5]: tale dato evidenzia come le compagnie di navigazione stiano riuscendo ad affrontare la crisi e a gestire le conseguenti incertezze.

[internazionali/2024-indagine-trasporti-internazionali/Statistiche\\_ITM\\_11062024.pdf](#)

<sup>12</sup> Inteso come la situazione in cui la capacità complessiva di trasporto offerta dalle compagnie supera la domanda effettiva di servizi di trasporto marittimo.

<sup>13</sup> Si veda: Korinek, J., Sourdin, P. (2009), *Maritime transport costs and their impact on trade*, OCSE, "OECD Trade Policy Papers", n. 92.

<sup>14</sup> Si veda: *Freight Volume in the Red Sea Continues to Decline, Fewer Ships in Hamburg*, IfW Kiel, [www.ifw-kiel.de/publications/news/freight-volume-in-the-red-sea-continues-to-decline-fewer-ships-in-hamburg/](http://www.ifw-kiel.de/publications/news/freight-volume-in-the-red-sea-continues-to-decline-fewer-ships-in-hamburg/)

Figura 5 Andamento degli scambi mondiali via container



Fonte: elaborazioni Kiel Institute for the World Economy (IfW) su dati Fleetmon.com; aggiornamento al 07/02/2024

Sebbene la crisi coinvolga solo una parte limitata del commercio internazionale di prodotti agricoli, il suo protrarsi potrebbe avere gravi conseguenze su alcuni paesi importatori economicamente vulnerabili in Africa e Asia, obbligandoli a cercare fornitori alternativi o a sostenere costi di importazione notevolmente più elevati.

L'apertura di rotte terrestri alternative può contribuire a garantire la sicurezza degli scambi commerciali di merci e a evitare pressioni sui costi di trasporto: tra queste vi è un percorso terrestre volto a spostare i carichi dal porto di Jebel Ali (Emirati Arabi Uniti) fino a Gedda (Arabia Saudita) attraverso la penisola arabica, aggirando così la zona di pericolo vicino allo Yemen; un altro corridoio, invece, passa dagli Emirati Arabi Uniti e dal Bahrein e attraversa Arabia Saudita e Giordania, arrivando in Egitto e Israele<sup>15</sup>. Tra le alternative potrebbe essere considerata anche la rotta del Caspio che collega l'Asia Centrale all'Azerbaijan, alla Georgia e alla Turchia, benché più lunga e complessa dal punto di vista logistico. Il corridoio India-Medio Oriente-Europa (IMEC), annunciato durante il vertice del G20 a Nuova Delhi nel settembre 2023 e sostenuto dai paesi arabi, dall'Unione Europea e dagli Stati Uniti, potrebbe facilitare gli scambi tra India e Europa attraversando la penisola arabica e Israele: i conflitti in corso, tuttavia, sembrano aver posto un freno al progetto<sup>16</sup>.

## L'IMPORTANZA DEL MAR ROSSO PER GLI SCAMBI COMMERCIALI DELL'ITALIA

Il trasporto marittimo svolge un ruolo importante per il commercio internazionale dell'Italia: in termini di valore, quasi un terzo dell'import di merci (il 29,7 per cento) e poco più di un quarto dell'export (il 25,9 per cento) viene trasportato via mare, per

<sup>15</sup> Si vedano: *Hapag-Lloyd to offer land transit through Saudi Arabia amid Red Sea disruption*, Reuters, [www.reuters.com/business/autos-transportation/hapag-lloyd-offer-land-transit-through-saudi-arabia-amid-red-sea-disruption-2024-01-22/](https://www.reuters.com/business/autos-transportation/hapag-lloyd-offer-land-transit-through-saudi-arabia-amid-red-sea-disruption-2024-01-22/); *The UAE-Israel land corridor: An alternative to Bab el-Mandeb and the Red Sea?*, The New Arab, [www.newarab.com/analysis/will-uae-israel-land-corridor-replace-red-sea-routes](https://www.newarab.com/analysis/will-uae-israel-land-corridor-replace-red-sea-routes)

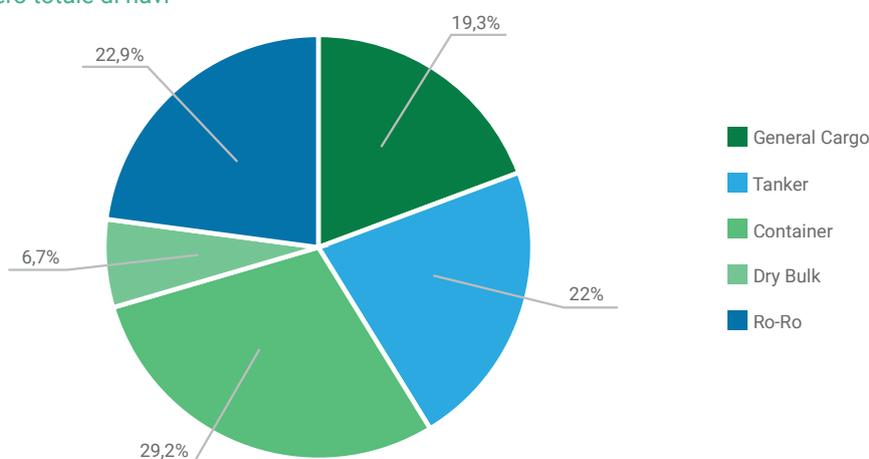
<sup>16</sup> Si veda: Sullivan A., *India-Middle East corridor in doubt due to Israel-Hamas war*, Deutsche Welle, [www.dw.com/en/india-middle-east-corridor-in-doubt-due-to-israel-hamas-war/a-68354312](https://www.dw.com/en/india-middle-east-corridor-in-doubt-due-to-israel-hamas-war/a-68354312)

un valore complessivo di 377 miliardi di euro nel 2023<sup>17</sup>.

La rilevanza del Mar Rosso quale *chokepoint* strategico per l'interscambio italiano è confermato dal peso che le esportazioni transitanti per il Mar Rosso hanno sul totale dell'export italiano, stimato intorno al 7 per cento (circa 44 miliardi di euro), ed è ancora più evidente nei dati sull'import complessivo (14,2 per cento, circa 84 miliardi di euro)<sup>18</sup>. Per quel che riguarda le tipologie di navi commerciali italiane, sono soprattutto navi container quelle che attraversano il Canale di Suez (29,2 per cento sul totale, in linea con la media), seguite da navi Ro-Ro (22,9 per cento, incidenza di gran lunga superiore alla media mondiale) e da navi cisterna (22 per cento).

**Figura 6 Tipologia di navi commerciali italiane in transito per il Canale di Suez<sup>(1)</sup>**

Percentuale sul numero totale di navi



<sup>(1)</sup> Elaborazioni basate sulla media dei transiti annuali di navi per tutti i porti dell'economia nazionale nel periodo 2019-2023 (dati AIS, Automatic Identification System)

Fonte: piattaforma Portwatch.com, FMI e University of Oxford

Il trasporto via mare ha un'elevata incidenza per le esportazioni italiane verso i paesi extraeuropei: circa l'87 per cento dei flussi di export diretti verso l'area africana transita via mare, così come il 73,9 per cento delle esportazioni verso l'America Centro-meridionale, il 72,8 di quelle per cento verso l'Oceania, il 63 per cento verso i partner dell'America settentrionale e il 48,1 per cento di quelle verso i paesi asiatici [cfr. Tavola 2].

Da un punto di vista settoriale, un terzo dell'export complessivo di alimentari e bevande e di prodotti minerali non metalliferi privilegia il trasporto marittimo, al quale fanno ampio ricorso anche il comparto dei mezzi di trasporto (31,8 per cento) e quello della meccanica (29,4 per cento, soprattutto verso il mercato asiatico e l'America settentrionale).

Considerando la quota stimata di esportazioni che transita per il Mar Rosso, risultano maggiormente interessati a questa rotta marittima i settori meccanica, ICT, elettrotecnica e i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (ciascuno con il 10,5 per cento), seguiti da alimentari e bevande (9,4 per cento) e dai mezzi di trasporto (7,3 per cento).

<sup>17</sup> Si veda anche: *10° Rapporto Annuale – Italian Maritime Economy 2023*, Intesa Sanpaolo e SRM.

<sup>18</sup> Per stimare il peso delle esportazioni e delle importazioni via mare che transitano per il Mar Rosso si è assunto che siano interessati gli scambi dei paesi del Golfo Persico, dell'Asia orientale, dell'Asia Centrale, dell'Oceania e dell'Africa meridionale.

Tavola 2 Esportazioni dell'Italia via mare, per settori e aree geo-economiche. Anno 2023

Settori	Africa	Nord America	America centro-merid.	Asia	Oceania	Europa	Mondo	Transito via Mar Rosso <sup>(1)</sup>
<b>Peso % delle esportazioni via mare sul totale delle esportazioni italiane del settore</b>								
Agricoltura, silvicoltura, pesca	1,4	0,9	1,7	5,5	0,1	2,4	12,0	5,2
Petrolio greggio e gas naturale	0,6	0,0	0,0	1,8	0,0	25,6	28,1	0,6
Alimentari e bevande	1,9	13,6	1,6	8,7	1,6	5,8	33,3	9,4
Tessile, abbigliamento, cuoio e prodotti in cuoio	1,7	1,6	0,5	2,1	0,1	1,6	7,6	2,1
Legno, carta e stampa	4,2	4,3	2,0	5,3	0,6	4,8	21,2	5,6
Chimica, prodotti in gomma e plastica	2,0	3,8	2,0	5,0	0,5	3,0	16,2	5,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,0	12,3	2,5	10,7	1,3	3,2	33,0	10,5
Metalli e prodotti in metallo	3,1	4,9	2,0	4,3	0,4	3,2	17,9	4,7
Meccanica, ICT, elettrotecnica	3,6	8,5	4,1	9,5	1,1	2,7	29,4	10,5
Mezzi di trasporto	1,4	15,0	2,7	6,5	1,0	5,0	31,8	7,3
Mobili e altri manufatti	1,3	6,9	1,0	6,5	0,5	2,3	18,5	6,4
Totale merci	2,8	7,4	2,3	6,5	0,7	4,8	25,9	7,0
<b>Esportazioni di merci in milioni di euro e peso % del trasporto marittimo</b>								
Via mare	17.716	46.362	14.512	40.779	4.666	30.030	161.957	43.822
Tutte le modalità di trasporto	20.439	73.592	19.648	84.716	6.406	411.667	626.204	87.991
Peso% del trasporto via mare sul totale esportato nell'area	86,7	63,0	73,9	48,1	72,8	7,3	25,9	49,8

<sup>(1)</sup> Le esportazioni italiane che transitano attraverso il Mar Rosso comprendono l'export verso i paesi del Golfo Persico, Asia orientale, Asia Centrale, Oceania, Africa meridionale.

Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Istat

Con riguardo alle importazioni italiane, i due terzi circa dell'approvvigionamento di petrolio e gas passano per rotte marittime. Gli altri settori che fruiscono maggiormente della modalità di trasporto via mare sono: i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (40 per cento dell'import totale di settore), i metalli e prodotti in metallo (36,3 per cento), la moda (34,5 per cento) e i mezzi di trasporto (29,4 per cento). Dal punto di vista geografico il trasporto via mare risulta essere fondamentale per le importazioni provenienti dall'America Centro-meridionale (con un peso dell'87,2 per cento), dall'Oceania (84,4 per cento) e dall'Asia (74,7 per cento).

Considerando gli approvvigionamenti che passano attraverso il Mar Rosso, il peso sul totale delle importazioni è stimato, come ac-

cennato, al 14,2 per cento. Percorrono questa rotta, in particolare, il 26,2 per cento delle importazioni di prodotti tessili, abbigliamento, prodotti in cuoio (comprehensive dei beni intermedi necessari alla produzione domestica, quali filati e pelli), seguiti da metalli e prodotti in metallo (21,5 per cento), mobili e altri manufatti (17,9 per cento), petrolio greggio e gas naturale (17,4 per cento) [cfr. Tavola 3].

**Tavola 3 Importazioni dell'Italia via mare, per settori e aree geoeconomiche. Anno 2023**

Settori	Africa	Nord America	America centro-merid.	Asia	Oceania	Europa	Mondo	Transito via Mar Rosso <sup>(1)</sup>
<b>Peso % delle importazioni via mare sul totale delle importazioni italiane del settore</b>								
Agricoltura, silvicoltura, pesca	4,9	7,1	13,0	5,9	0,9	8,3	40,0	8,7
Petrolio greggio e gas naturale	19,9	10,6	1,3	31,4	0,5	2,9	66,6	17,4
Alimentari e bevande	3,2	1,0	4,9	6,7	0,4	3,1	19,4	7,4
Tessile, abbigliamento, cuoio e prodotti in cuoio	3,5	0,4	0,7	25,5	0,3	4,1	34,5	26,2
Legno, carta e stampa	1,3	2,9	8,2	5,6	0,0	2,6	20,6	5,7
Chimica, prodotti in gomma e plastica	1,1	1,1	0,4	8,7	0,0	3,2	14,5	8,9
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,5	1,5	0,5	15,0	0,0	5,8	25,4	15,4
Metalli e prodotti in metallo	3,8	0,5	1,8	19,6	0,2	10,3	36,3	21,5
Meccanica, ICT, elettrotecnica	0,6	0,8	0,3	14,8	0,0	2,1	18,7	14,8
Mezzi di trasporto	2,4	0,9	0,2	9,7	0,0	16,1	29,4	9,7
Mobili e altri manufatti	0,7	0,5	0,1	17,9	0,0	1,1	20,3	17,9
Totale merci	4,3	2,4	1,7	15,3	0,2	5,6	29,7	14,2
<b>Importazioni di merci in milioni di euro e peso % del trasporto marittimo</b>								
Via mare	25.180	14.121	10.224	90.531	1.009	32.994	175.596	83.892
Tutte le modalita' di trasporto	39.047	27.026	11.730	121.148	1.196	390.148	591.831	109.382
Peso% del trasporto via mare sul totale importato dall'area	64,5	52,2	87,2	74,7	84,4	8,5	29,7	76,7

<sup>(1)</sup> Le importazioni italiane che transitano attraverso il Mar Rosso comprendono l'import da paesi del Golfo Persico, Asia orientale, Asia Centrale, Oceania, Africa meridionale.

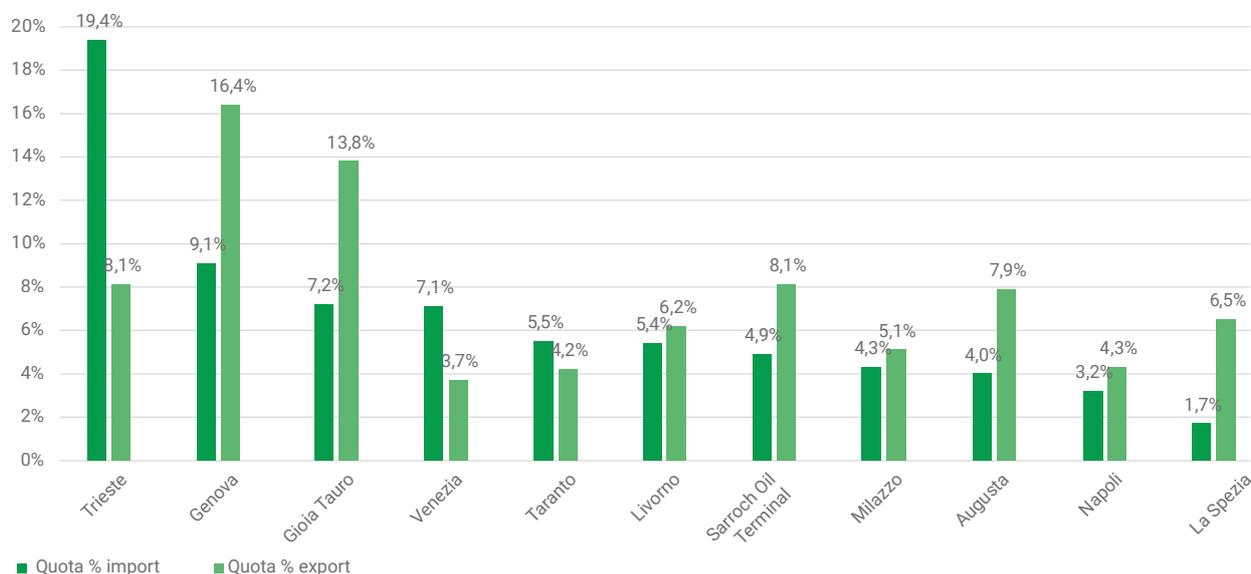
Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Istat

## L'IMPATTO DELLA CRISI SUI PORTI ITALIANI

Secondo l'Osservatorio dell'Economia Marittima di Assoporti e SRM-Intesa Sanpaolo<sup>19</sup>, nel 2023 i primi cinque porti italiani per volume di merci movimentate sono stati: Trieste, Genova, Gioia Tauro, Livorno, Cagliari-Sarroch. Il porto di Rabigh in Arabia Saudita, tra i più strategici dell'area mediorientale, si colloca tra i primi cinque porti<sup>20</sup> più legati all'Italia dal punto di vista commerciale, in termini di volume delle merci transitate.

In termini di interscambio commerciale, il 71,8 per cento delle importazioni via mare e l'84,3 per cento delle esportazioni di beni transita attraverso undici porti: per le importazioni sono di particolare rilievo Trieste, Genova, Gioia Tauro e Lido di Venezia; le esportazioni, invece, si concentrano in maggior misura su Genova, Gioia Tauro, Trieste, Sarroch Oil Terminal (a Cagliari) e Augusta [cfr. Figura 7].

**Figura 7 - Principali porti italiani per il trasporto via mare**



Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Portwatch (FMI, Oxford University)

Nonostante gli attacchi, a fine dicembre 2023 il numero di arrivi delle navi cargo nei principali porti italiani appare in lieve crescita in confronto all'anno precedente (+1,9 per cento). Nel caso delle navi cisterna si nota per contro una marcata diminuzione (-6,8 per cento) rispetto al 2022 (anno in cui gli arrivi sono stati i più alti dal 2020, probabilmente anche per via della crisi energetica internazionale).

Passando a esaminare i dati registrati per i mesi gennaio-aprile 2024, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente si osserva – diversamente dai dati corrispondenti rilevati nel primo bimestre – un calo più accentuato negli arrivi di navi cargo (-7,7 per cento) e di navi cisterna (-6,5 per cento) [cfr. Figura 8].

Considerando i singoli porti, i dati sono piuttosto eterogenei: nei primi quattro mesi del 2024 si è registrato, rispetto al cor-

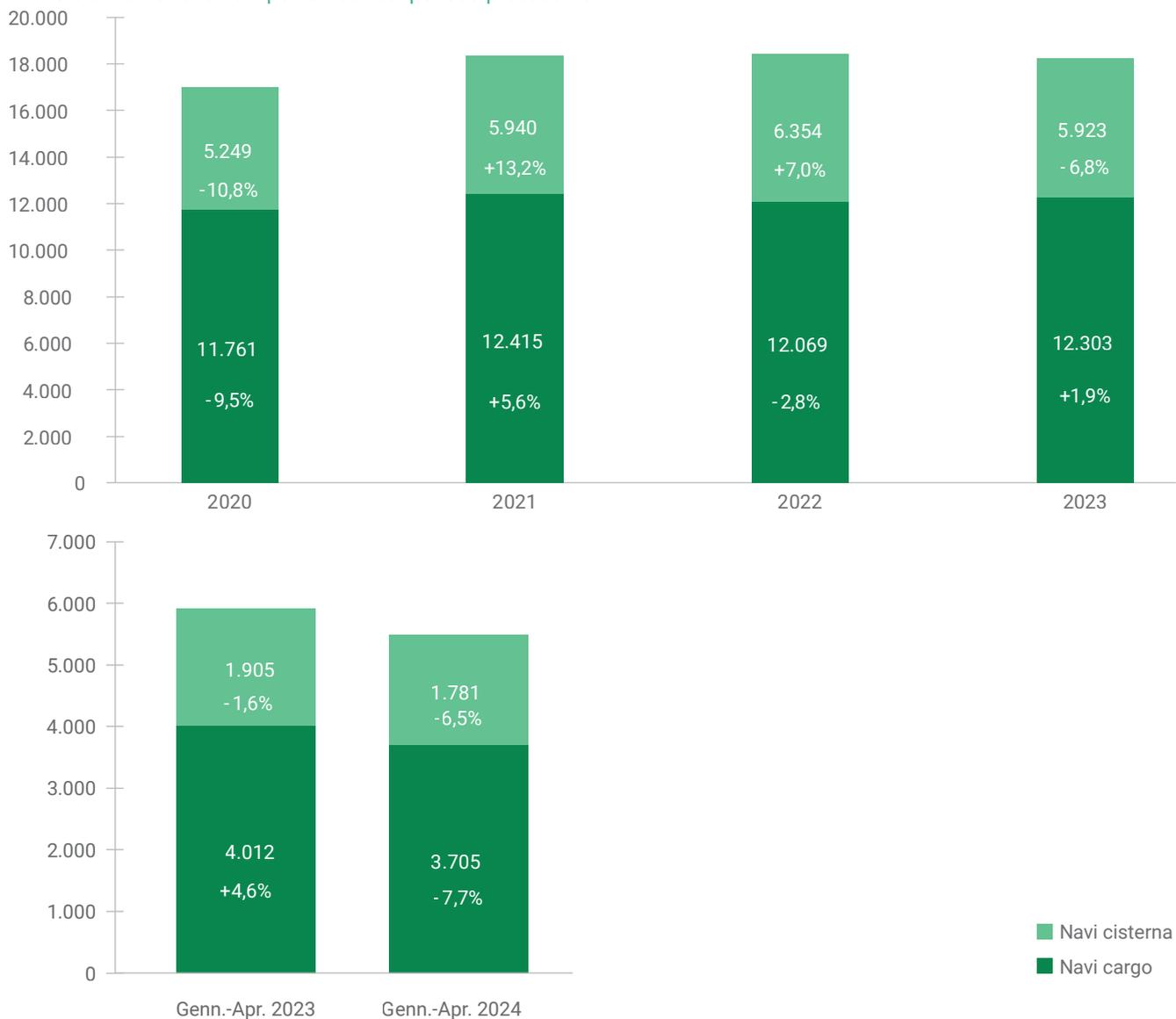
<sup>19</sup> Si veda: *Port Infographics – Update 2024*, Assoporti e SRM, [www.assopporti.it/media/14282/update\\_portinfographics-2024\\_v3-1.pdf](http://www.assopporti.it/media/14282/update_portinfographics-2024_v3-1.pdf)

<sup>20</sup> Assieme a quelli di Barcellona, Valencia, Pireo e Saint-Louis du Rhône.

rispondente periodo del 2023, un aumento di navi cargo nei porti di Augusta (+63,8 per cento), e di La Spezia (+8,9 per cento) e una diminuzione degli arrivi a Taranto (-19,5 per cento), Livorno (-18,2 per cento) e Genova (-12,7 per cento). Nello stesso periodo, sono aumentati gli arrivi di navi cisterna nei porti di Napoli (+13,2 per cento), Sarroch (+6,6 per cento) e Trieste (+6,2 per cento) e cali a La Spezia (-43,9 per cento), Livorno (-24,0 per cento) e Augusta (-18,0 per cento).

**Figura 8 - Navi in arrivo nei principali porti italiani, anni 2019-2023 e gennaio-aprile 2023-2024**

Numero di navi e variazioni percentuali sul periodo precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

In un contesto internazionale in cui l'andamento degli scambi mondiali è debole, è necessario essere cauti nell'attribuire alla sola crisi in corso nel Mar Rosso il calo dei transiti rilevato nei primi quattro mesi del 2024. Se si compara l'andamento complessivo degli arrivi nei porti italiani con i dati relativi ai principali porti del Nord Europa (nell'ordine, Rotterdam, Anversa, Amburgo e Bremerhaven), infatti, si osserva un andamento analogo, e più accentuato nel caso dei cargo (-9,0 per cento) rispetto alle navi cisterna (-4,5 per cento) [cfr. Figura 9]. Non sembra peraltro essere visibile, almeno per il momento, un maggiore afflusso di navi a seguito del dirottamento del traffico navale lungo la rotta del Capo di Buona Speranza.

Come sottolineato dalla maggior parte degli osservatori di ricerca, gli effetti della crisi dipenderanno in primo luogo dalla durata della situazione emergenziale e dal fatto che questa resti circoscritta, senza estendersi ulteriormente nell'area mediorientale. Di fatto, secondo alcuni analisti del settore, se la crisi del Mar Rosso dovesse perdurare i vettori marittimi potrebbero essere spinti a preferire stabilmente gli scali extra-mediterranei, favorendo altri indotti che potrebbero erodere il ruolo di quello italiano<sup>21</sup>.

### CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La crisi nel Mar Rosso, unita a fattori come la siccità nel Canale di Panama<sup>22</sup> e la guerra in Ucraina, comporta rischi e incertezze sull'andamento degli scambi commerciali globali. Le compagnie di navigazione stanno cercando di adattarsi, individuando nuove rotte e aumentando il numero di portacontainer. Le sfide da affrontare sono però notevoli, e continueranno a esserlo soprattutto se la situazione dovesse protrarsi per mesi, accrescendo da un lato i rischi ambientali – minacciando anche il conseguimento degli obiettivi di riduzione delle emissioni nel settore marittimo – e dall'altro il pericolo di un aumento dei costi delle importazioni per i consumatori finali.

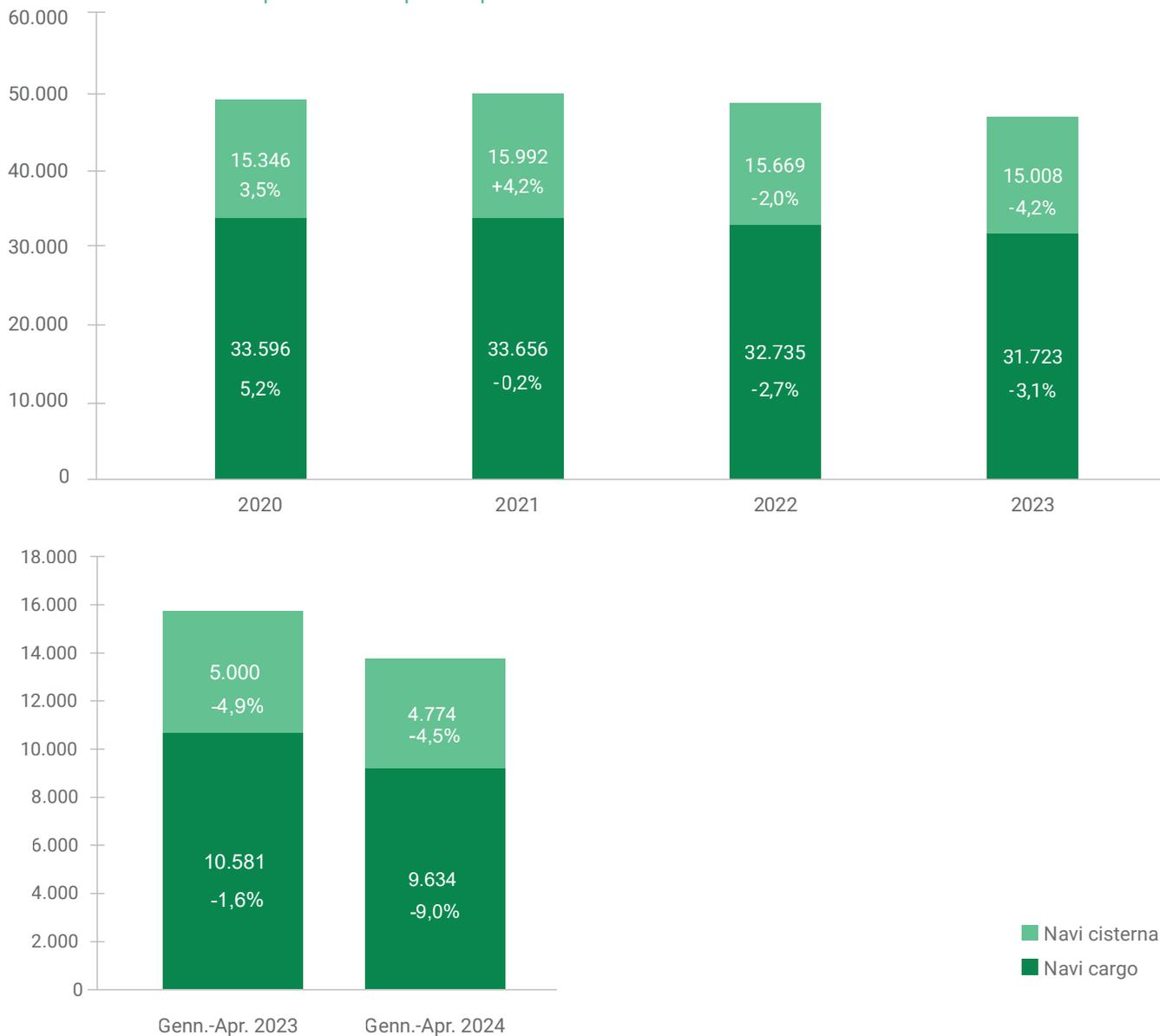
Permane grande incertezza sulla durata dell'emergenza geopolitica e geoeconomica, che resta difficilmente prevedibile. La gravità dell'effetto della crisi del Mar Rosso sul trasporto marittimo, sui mercati e sulla sicurezza alimentare dipenderà infatti dalla durata dell'emergenza e dal rischio di una sua estensione all'intera area medio-orientale, alla luce dell'aggravarsi del conflitto tra Iran e Israele. La situazione odierna sottolinea ancora una volta la fragilità delle catene di approvvigionamento globali e la necessità per i paesi di diversificare i propri fornitori, per saper affrontare al meglio gli stati di crisi.

<sup>21</sup> Secondo Confimprenditori, negli ultimi tre mesi le PMI avrebbero perso 3,3 miliardi in uscita per mancate o ritardate esportazioni e 5,5 miliardi di euro in entrata per mancato approvvigionamento. Si veda: *Mar Rosso, Assoporti e Confimprenditori fanno le prime stime*, Logistica news, [www.logisticaneews.it/mar-rosso-assoporti-e-confimprenditori-fanno-le-prime-stime/](http://www.logisticaneews.it/mar-rosso-assoporti-e-confimprenditori-fanno-le-prime-stime/)

<sup>22</sup> Si veda: Massa F. (2024), *A Panamá non è in gioco solo la siccità*, Limes, n. 3/2024.

**Figura 9 - Navi in arrivo nei porti di Anversa, Amburgo, Brema e Rotterdam. Anni 2019-2023 e gennaio-aprile 2023-2024**

Numero di navi e variazioni percentuali sul periodo precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com





## **2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE**

## 2. L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

### 2.1 LA PERFORMANCE DELL'ECONOMIA ITALIANA NEL 2023

di Benedetta Lamboglia e Alessia Proietti (Agenzia ICE),  
con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nel 2023 il PIL dell'Italia è aumentato dello 0,9 per cento: dopo due anni di crescita molto sostenuta (+8,3 per cento nel 2021 e +4 per cento nel 2022), l'economia italiana ha risentito della fase

di rallentamento ciclico che ha interessato le economie europee.

Dal lato della domanda, la componente più dinamica è stata quella degli investimenti fissi lordi (+4,7 per cento), voce che ha contribuito alla crescita complessiva per un punto percentuale; seppur in misura più contenuta, sono risultati in salita i consumi (+1,2 per cento), ai quali si deve, tra pubblici e privati, quasi un altro punto di incremento (0,2 e 0,7 punti percentuali rispettivamente). La diminuzione delle scorte ha invece inciso negativamente, sottraendo 1,3 punti percentuali alla dinamica complessiva del PIL italiano.

Figura 2.1 Contributi alla crescita del PIL

Calcolati su valori concatenati, anno di riferimento = 2015



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

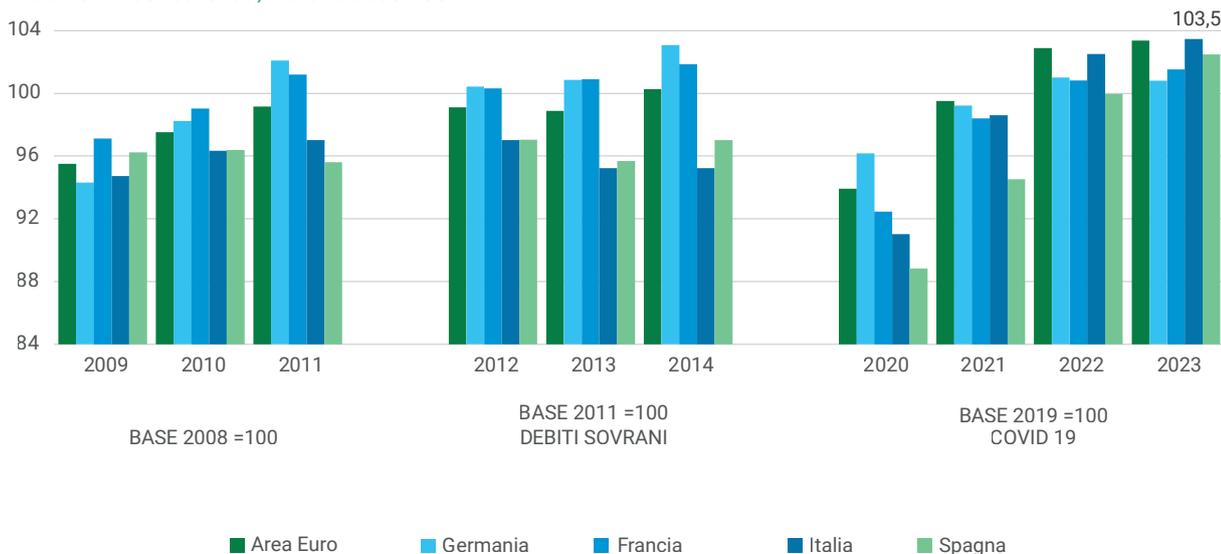
Pur in un contesto di rallentamento del commercio mondiale, la domanda estera netta è tornata a fornire all'Italia il proprio contributo positivo, nella misura di 0,3 punti percentuali. Ciò è avvenuto soprattutto a seguito della riduzione delle importazioni di beni e all'incremento delle cessioni di servizi, cresciute in volume di un ulteriore 8,2 per cento; per quanto riguarda le merci, la contabilità nazionale stima, infatti, cali in volume per entrambi i flussi di interscambio (-1,5 per cento all'export e -1,6 per cento all'import). Nel complesso, il 2023 si è chiuso con un -0,5 per cento per le importazioni di beni e servizi e un +0,2 per le esportazioni.

Le vendite all'estero di merci del 2023, sempre nella valutazione a prezzi costanti, hanno superato dell'8,6 per cento il

livello pre-COVID del 2019: dopo il picco al 30,3 per cento del 2022, il loro peso sul PIL è sceso al 28,6 per cento. In salita, sempre rispetto al PIL, il peso dell'export di servizi (dal 6,2 al 6,6 per cento). La propensione all'export del paese per il 2023 è stimata da Istat al 35,2 per cento del PIL. Anche per le importazioni di beni si è avuto un ridimensionamento del peso rispetto al PIL (dal 31,3 per cento del 2022 al 26,6 per cento del 2023); gli acquisti dall'estero sono stati il 13,8 per cento in più di quelli del 2019. Il rallentamento del ritmo di espansione rispetto al 2022 degli investimenti fissi lordi, particolarmente dipendenti dalle importazioni, spiega buona parte della flessione degli acquisti dall'estero di beni.

**Figura 2.2 L'uscita dell'Area dell'euro e delle sue principali economie dalle tre crisi**

PIL a valori concatenati, indici a base 100



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati Eurostat

Nonostante il recente rallentamento della crescita della produzione, i risultati degli ultimi anni si confermano positivi, soprattutto nel confronto con le precedenti crisi e in quello con i principali partner europei; per il terzo anno consecutivo la crescita dell'Italia è stata superiore a quella dell'Area dell'euro (+0,5 per cento nel 2023) e delle sue principali eco-

nomie (con l'eccezione della Spagna, paese in cui la ripresa – più moderata di quella italiana nell'immediato post-COVID – sembra essersi prolungata anche nel 2023).

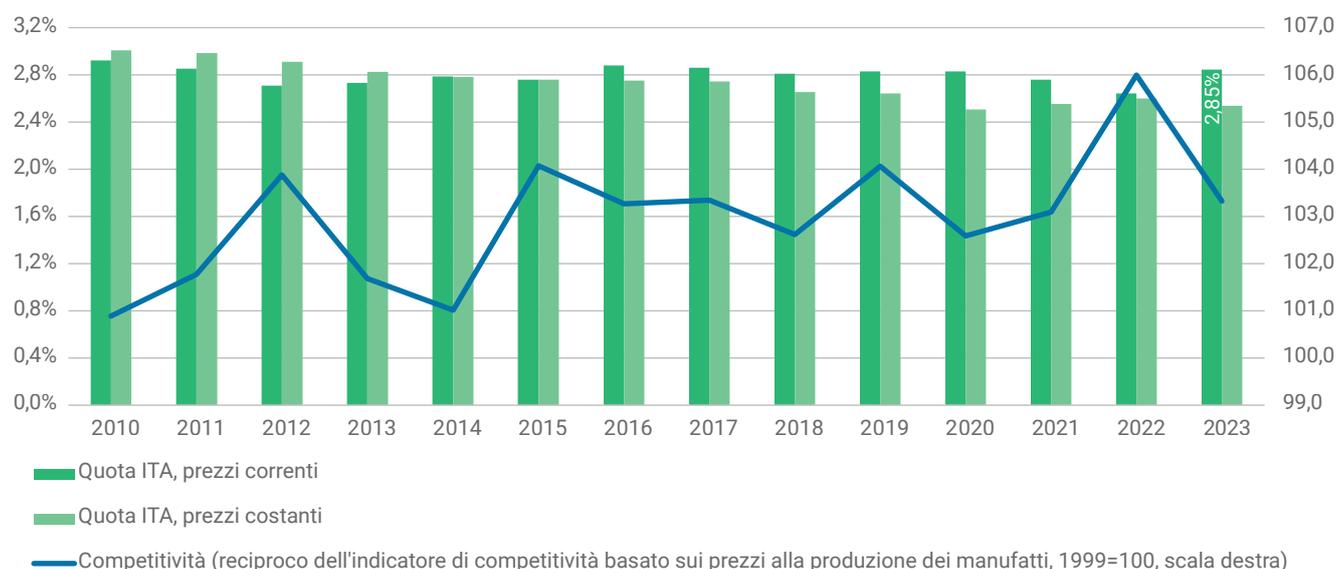
A tale proposito si ripropone, aggiornandola, una figura già presente nella scorsa edizione di questo rapporto: la Figura 2.2 rappresenta il PIL dell'Area dell'euro e di alcune tra le sue più

grandi economie esportatrici durante le tre crisi che hanno caratterizzato l'economia mondiale dall'inizio degli anni Duemila.

Nell'ultima, quella innescata dal COVID19, sono state registrate flessioni che per intensità e rapidità non hanno precedenti nella storia recente; una parziale eccezione è rappresentata dalla Germania, che nel 2009 aveva avuto una riduzione del PIL più profonda di quella del 2020. A differenza di

quanto avvenuto nelle crisi precedenti, tuttavia, sono bastati tre anni all'Italia e all'Area dell'euro nel suo complesso per recuperare il livello di produzione del 2019. Nel caso dell'Italia sono state particolarmente "reattive" le esportazioni (soprattutto quelle di beni), pur in un contesto di generale rallentamento del commercio a livello globale.

**Figura 2.3: Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci**



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

Nella valutazione a prezzi costanti, la quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali si è leggermente ridotta, passando dal 2,60 al 2,54 per cento del totale; la flessione è maturata per intero nei confronti dei paesi al di fuori dell'Area dell'euro, essendo rimasta al 10,9 per cento la quota dell'Italia sulle esportazioni totali dell'area. A guadagnare tra il 2022 e il 2023 sono state le Americhe (soprattutto gli Stati Uniti, ma anche Brasile e Canada); è risultata in salita anche la Cina, per la quale tuttavia non c'è stato il pieno recupero di quanto perso l'anno precedente.

A differenza di quanto avvenuto nei due anni precedenti, nel 2023 per l'Italia si è registrato un peggioramento della competitività di prezzo, da ricondurre per intero all'appa-

mento del tasso di cambio effettivo nominale dell'euro. Il dato di Germania e Francia è ancora una volta comparabile a quello italiano; nel caso della Spagna quella del 2023 è stata invece la terza riduzione consecutiva. A sostenere le esportazioni italiane, quindi, sono ancora una volta i fattori "non di prezzo": la qualità ed eterogeneità dei prodotti, il proprio modello di specializzazione internazionale.

Nella valutazione a prezzi correnti, tuttavia, la quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci è cresciuta di due decimi di punto, più di quanto perso nel 2022, e si è portata al 2,85 per cento del totale. È aumentata anche la quota sulle esportazioni di servizi, passata dal 1,75 all'1,84 per cento del totale.

**Tavola 2.1 Competitività di prezzo<sup>(1)</sup> in alcuni paesi industriali**

Variazioni percentuali sull'anno precedente

	2019	2020	2021	2022	2023
Cina	2,7	0,3	0,9	3,9	8,1
Corea del Sud	4,3	2,2	-3,9	3,6	-0,8
Francia	1,5	-0,2	1,3	0,8	-3,2
Germania	0,8	-2,8	1,9	1,9	-4,1
Giappone	-4,5	-3,2	8,9	15,9	0,3
Italia	1,4	-1,4	0,5	2,8	-2,5
Paesi Bassi	0,1	-1,6	-3,1	-1,5	-2,2
Regno Unito	-0,5	-0,5	-1,2	0,6	-2,9
Spagna	1,5	0,3	-2,6	-1,8	-1,0
Stati Uniti	-2,4	0,0	-0,4	-10,3	0,4

<sup>(1)</sup> Reciproco dei tassi di cambio effettivi reali basati sui prezzi alla produzione dei manufatti, base 1999=100

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Banca d'Italia

Ciò è avvenuto a fronte di una sostanziale invarianza del valore delle esportazioni di merci, accompagnata da una marcata riduzione delle importazioni. Il saldo di conto corrente della bilancia dei pagamenti è tornato in attivo per 10,6 miliardi (il 2022 si era chiuso a -30,9 miliardi), pari allo 0,3 per cento del PIL: il ribaltamento si deve alle riduzioni del deficit energetico (decisamente la componente prevalente) e nei servizi, cui si è aggiunto un ampliamento del surplus manifatturiero.

Il miglioramento del saldo di conto corrente [cfr. Tavola 2.2] ha riguardato quasi tutte le economie UE: con riferimento alle merci, sono generalmente cresciuti gli avanzi (tranne quello dell'Irlanda) o diminuiti i disavanzi (come nel caso di Francia e Spagna); relativamente ai servizi, colpisce la marcata riduzione di quello della Danimarca, causata soprattutto dalla voce trasporti.

Tavola 2.2 Principali voci del conto corrente di BoP di alcune economie UE

	MERCİ		SERVIZI		CONTO CORRENTE			
	mld €		mld €		mld €		% del PIL	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Danimarca	11,9	28,8	30,3	7,0	50,9	40,9	13,4	10,9
Francia	-137,3	-80,9	52,0	36,9	-53,9	-21,0	-2,0	-0,7
Germania	125,9	226,8	-37,3	-63,0	164,6	243,1	4,2	5,9
Irlanda	202,3	161,7	-0,2	7,5	54,6	49,8	10,8	9,9
Italia	-19,8	42,1	-11,1	-7,6	-30,9	10,6	-1,6	0,5
Paesi Bassi	73,6	89,4	29,9	25,5	88,9	104,4	9,3	10,1
Polonia	-24,3	6,2	36,5	39,7	-15,7	11,8	-2,4	1,6
Spagna	-59,2	-32,7	75,5	93,0	8,2	38,0	0,6	2,6

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

## 2.2 I SETTORI

di Alessia Proietti (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Per via dell'indebolimento della prima fase di ripresa post-COVID e del cumularsi degli effetti di ulteriori shock globali manifestatisi negli anni successivi (crisi energetica, inflazione, gravi tensioni geo-politiche, politiche monetarie restrittive e forte rallentamento dell'Area dell'euro), a partire dal secondo trimestre del 2023 il fatturato dell'industria italiana ha cominciato a ridimensionarsi. L'anno si è chiuso con un -1,21 per cento in valore e un -1,7 per cento in volume.

Le esportazioni italiane di manufatti (il 95 per cento del totale merci) si sono confermate allo stesso livello del 2022: 596 miliardi di euro; le importazioni di beni trasformati sono

contemporaneamente diminuite del 2,1 per cento: 10,5 miliardi in meno rispetto all'anno precedente. L'avanzo manifatturiero è così salito a 117 miliardi, a fronte di una "bolletta energetica" che – dopo aver toccato il proprio massimo a 110 nel 2022 – si è attestata a poco più di 66 miliardi di euro.

Gli scambi in volume per tutti i raggruppamenti principali di industrie<sup>2</sup> [cfr. Tavola 2.5] si sono dimostrati in flessione, con la sola eccezione delle importazioni di beni strumentali (+3,5 per cento); è stata particolarmente ampia, inoltre, la discesa degli intermedi (-8,6 per cento all'export e -9,2 per cento all'import) e dei beni di consumo durevoli (-7,9 per cento in entrambe le direzioni). Per l'insieme dei manufatti, la variazione del +5,8 per cento dei valori medi unitari all'export – notevolmente più ampia di quelli all'import (+1,1 per cento) – ha determinato un miglioramento complessivo della ragione di scambio, che era invece scesa di 8,1 e 12,7 punti percentuali negli anni 2021 e 2022.

<sup>1</sup> Si veda: *Fatturato dell'industria e dei servizi*, Istat, [www.istat.it/comunicato-stampa/fatturato-dellindustria-e-dei-servizi-marzo-2024/](http://www.istat.it/comunicato-stampa/fatturato-dellindustria-e-dei-servizi-marzo-2024/)

<sup>2</sup> Si veda anche la Tavola 2.2.27 dell'*Annuario Istat-Agenzia ICE*.

Tavola 2.3 Il commercio estero dell'Italia per settori: valori

Milioni di euro, pesi e variazioni percentuali

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2023	Peso % 2023	Var. % 2023/22	TCMA % 23/19	2023	Peso % 2023	Var. % 2023/22	TCMA % 2023/19	2022	2023
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	8.832	1,4	5,5	6,2	21.815	3,7	2,7	10,2	-12.877	-12.982
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	2.743	0,4	-11,1	30,0	68.971	11,7	-39,1	12,3	-110.187	-66.228
<i>Petrolio greggio e gas naturale</i>	1.746	0,3	-15,8	101,7	64.850	11,0	-39,0	12,9	-104.211	-63.105
Prodotti delle attività manifatturiere	595.611	95,1	-0,0	6,6	478.592	80,9	-2,1	7,9	106.692	117.018
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	55.348	8,8	5,8	9,6	43.282	7,3	6,9	9,1	11.862	12.066
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	65.077	10,4	-0,3	3,2	39.644	6,7	-3,3	5,0	24.296	25.433
<i>Prodotti tessili</i>	10.704	1,7	-5,0	1,8	7.835	1,3	-12,5	3,6	2.316	2.869
<i>Articoli di abbigliamento</i>	27.746	4,4	2,0	4,0	18.836	3,2	-0,2	5,5	8.336	8.909
<i>Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili</i>	26.628	4,3	-0,7	3,0	12.973	2,2	-1,5	5,2	13.644	13.654
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2.469	0,4	-8,4	4,4	5.107	0,9	-11,9	11,3	-3.098	-2.638
Carta e prodotti di carta; stampa	8.252	1,3	-14,4	4,4	8.991	1,5	-15,5	4,7	-994	-739
Coke e prodotti petroliferi raffinati	19.347	3,1	-23,4	9,6	12.678	2,1	-18,7	9,2	9.658	6.669
Sostanze e prodotti chimici	39.762	6,3	-8,5	6,5	53.725	9,1	-12,2	8,9	-17.731	-13.963
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	49.124	7,8	3,0	10,7	38.418	6,5	-0,5	7,3	9.087	10.706
Articoli in gomma e materie plastiche	20.352	3,2	-4,5	4,7	15.511	2,6	-5,4	9,1	4.917	4.840
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	12.595	2,0	-6,5	4,5	6.403	1,1	3,7	10,5	7.298	6.193
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	65.228	10,4	-11,3	6,1	62.217	10,5	-15,6	8,8	-184	3.011
<i>Prodotti della metallurgia</i>	39.724	6,3	-16,7	6,5	49.648	8,4	-18,2	8,8	-12.961	-9.923
<i>Prodotti in metallo</i>	25.504	4,1	-1,3	5,5	12.570	2,1	-3,8	9,1	12.777	12.934
Computer, apparecchi elettronici e ottici	21.736	3,5	0,7	8,5	39.071	6,6	-0,9	8,4	-17.848	-17.336
Apparecchi elettrici	31.756	5,1	3,5	7,4	29.502	5,0	1,4	12,9	1.601	2.254
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	101.126	16,1	8,8	5,2	42.843	7,2	1,2	8,1	50.621	58.283
Mezzi di trasporto	67.444	10,8	10,5	7,5	62.731	10,6	24,8	5,4	10.733	4.713
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	45.864	7,3	15,0	6,1	54.195	9,2	30,3	6,1	-1.704	-8.331
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	21.580	3,4	2,1	10,7	8.537	1,4	-2,0	1,8	12.438	13.044
Mobili	11.812	1,9	-4,2	4,2	2.839	0,5	-5,3	7,2	9.332	8.973
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	24.183	3,9	7,6	8,1	15.628	2,6	1,9	5,3	7.141	8.554
<i>Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate</i>	11.459	1,8	10,7	11,2	3.851	0,7	8,9	5,5	6.819	7.608
Altri prodotti	19.018	3,0	0,1	14,3	22.453	3,8	-38,8	14,9	-17.683	-3.435
<b>Totale</b>	<b>626.204</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>	<b>6,9</b>	<b>591.831</b>	<b>100,0</b>	<b>-10,4</b>	<b>8,7</b>	<b>-34.054</b>	<b>34.373</b>

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 2.4 Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per settori

Percentuali a prezzi correnti

	Peso del settore sulla domanda mondiale			Quote sulle esportazioni mondiali			Quote sulle esportazioni dell'Area dell'euro		
	2019	2022	2023	2019	2022	2023	2019	2022	2023
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,8	2,9	3,0	1,6	1,4	1,6	6,3	6,0	6,5
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	9,2	12,3	10,0	0,2	0,2	0,3	2,2	2,4	3,0
Prodotti delle attività manifatturiere	84,7	80,9	83,0	3,4	3,2	3,4	11,4	11,7	11,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,6	5,4	5,8	4,2	4,3	4,6	11,6	12,0	12,2
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	5,6	4,9	4,9	6,4	5,9	6,4	24,2	23,7	23,2
<i>Prodotti tessili</i>	1,5	1,3	1,3	4,0	3,9	4,1	19,4	19,1	18,8
<i>Articoli di abbigliamento</i>	2,7	2,4	2,4	5,5	5,0	5,6	20,8	20,7	20,5
<i>Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili</i>	1,3	1,2	1,2	10,9	9,7	10,3	33,4	31,8	30,3
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,6	0,7	0,5	1,9	1,8	2,0	6,0	5,3	5,9
Carta e prodotti di carta	1,1	1,1	1,0	3,6	3,9	3,7	9,6	10,3	10,3
Prodotti della stampa	0,0	0,0	0,0	4,9	6,3	7,1	11,9	15,2	18,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	4,0	4,6	4,1	2,1	2,4	2,2	8,6	9,8	8,9
Sostanze e prodotti chimici	7,3	7,9	7,3	2,5	2,4	2,5	7,1	7,0	7,2
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	4,2	4,2	4,4	4,9	5,1	5,4	9,6	9,2	10,0
Articoli in gomma e materie plastiche	2,3	2,1	2,2	3,9	3,6	3,8	12,7	12,7	12,6
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	1,1	1,1	1,1	5,8	5,5	5,7	18,4	18,6	17,8
Metalli di base e prodotti in metallo	8,0	8,7	8,6	3,8	3,5	3,4	15,2	15,3	15,0
<i>Prodotti della metallurgia</i>	5,8	6,6	6,4	3,3	3,2	3,0	14,7	14,8	14,4
<i>Prodotti in metallo</i>	2,2	2,1	2,2	5,0	4,7	4,8	16,0	16,1	16,0
Computer, apparecchi elettronici e ottici	14,0	13,5	13,3	0,7	0,7	0,8	4,5	5,1	5,1
Apparecchi elettrici	5,1	5,2	5,6	3,2	2,9	3,0	11,6	11,6	11,4
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,0	8,0	8,6	5,8	5,2	5,7	17,7	17,6	17,8
Mezzi di trasporto	12,0	9,1	11,1	2,6	3,0	2,9	6,8	8,6	8,4
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	8,5	6,7	8,3	2,7	2,6	2,7	7,1	7,4	7,4
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,5	2,4	2,8	2,5	3,9	3,6	5,8	12,5	11,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	4,7	4,4	4,5	4,1	3,9	4,2	13,3	13,6	14,3
<i>Mobili</i>	1,0	0,9	0,9	6,5	6,2	6,4	26,9	27,3	27,0
Altri prodotti n.c.a.	3,3	4,0	4,0	1,7	1,7	1,6	6,9	7,1	7,5
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>				<b>11,1</b>	<b>11,1</b>	<b>11,4</b>

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat, Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

### Tavola 2.5 Italia - Mondo: valori medi unitari e volumi per raggruppamenti principali di industrie

Variazioni percentuali 2023/2022, indice base 2011=100, e 2023 per il tasso di copertura

	VALORI MEDI UNITARI			VOLUMI		
	export	import	ragione scambio	export	import	tasso di copertura
Beni di consumo	9,0	3,2	5,7	-5,8	-2,5	132,9
- <i>durevoli</i>	8,4	3,7	4,6	-7,9	-7,9	182,1
- <i>non durevoli</i>	9,3	3,1	6,1	-5,5	-1,7	126,2
Beni strumentali	9,6	7,0	2,4	-1,1	3,5	133,7
Prodotti intermedi	2,1	-3,8	6,2	-8,6	-9,2	88,7
Energia	-20,3	-37,5	27,5	-6,8	-1,8	26,5
<b>Manufatti</b>	<b>5,8</b>	<b>1,1</b>	<b>4,4</b>	<b>-5,5</b>	<b>-3,2</b>	<b>120,6</b>
<b>Totale</b>	<b>5,3</b>	<b>-9,0</b>	<b>15,7</b>	<b>-5,0</b>	<b>-1,5</b>	<b>104,7</b>

I settori che hanno contribuito positivamente alla tenuta dei valori esportati nel 2023 sono stati la meccanica (+1,3 punti percentuali), i mezzi di trasporto (+1 punto), i prodotti alimentari e le bevande (+5 decimi di punto); all'opposto, i metalli e prodotti in metallo, i petroliferi raffinati e la chimica hanno determinato un freno all'export per, rispettivamente, -1,3, -0,9 e -0,6 punti percentuali.

Le esportazioni di macchine, in aumento dell'8,8 per cento, hanno superato nel 2023 i 101 miliardi di euro, mostrandosi particolarmente dinamiche in Africa e in Medio Oriente (rispettivamente +21,9 e +17,9 per cento rispetto al 2022); se in Europa e America settentrionale si concentrano oltre i due terzi dei 58 miliardi di surplus commerciale, l'Asia orientale è l'unica area nei confronti della quale l'Italia presenta una condizione di (leggero) disavanzo. Preme segnalare, relativamente ad alcuni dei principali mercati emergenti, la buona performance in India e Brasile, paesi che hanno importato dall'Italia il 6,5 e il 6 per cento di prodotti meccanici (6 decimi di punto in più del 2022 per entrambi).

Le vendite all'estero di mezzi di trasporto sono cresciute in media di un ulteriore 10,5 per cento; tale crescita media deriva da dinamiche piuttosto diverse tra i due comparti che lo compongono: se da un lato è stato particolarmente vivace il

comparto "autoveicoli, rimorchi e semirimorchi" (+15 per cento rispetto al 2022), stimolato presumibilmente dagli sforzi per la transizione green, dall'altro si è registrata una crescita più moderata degli "altri mezzi di trasporto" (+2,1 per cento), sulla quale pesa la flessione della cantieristica navale (-14,3 per cento) – solo parzialmente compensata dalla buona performance della nautica da diporto (+15,9 per cento) – e dell'industria aeronautica (+14,3 per cento). C'è da dire che, peraltro, per il 2022 la cantieristica navale era stato un anno record, chiusosi con poco meno di 6 miliardi di fatturato estero (praticamente il doppio della media dei tre anni precedenti).

Il settore dei prodotti agroalimentare e delle bevande, tra i più vivaci in termini di dinamica dell'export degli ultimi 5 anni, è cresciuto nel 2023 di un ulteriore 5,8 per cento (+7 per cento gli alimentari e +2,1 per cento le bevande, nonostante la leggera flessione delle vendite di vino). Il contributo alla crescita (5,7 su 5,8 punti percentuali) si deve pressoché per intero alle esportazioni verso l'Europa, cui è destinato il 70 per cento del totale settoriale e da cui proviene l'80 per cento dei nostri acquisti. Il fatturato esportato ha superato complessivamente i 55 miliardi; il surplus commerciale (12,1 miliardi di euro) compensa quasi per intero il disavanzo determinato dagli acquisti all'estero di materie prime agri-

cole ("prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca").

Tra i settori in espansione troviamo anche la farmaceutica, con un incremento del 3 per cento nel 2023 e un +17,3 per cento di tasso di crescita medio a partire dal 2019 – la crescita complessiva del quinquennio è sostenuta dalla variazione sperimentata da questo settore tra il 2021 e il 2022 (+43 per cento). Le esportazioni sono piuttosto concentrate dal punto di vista geografico: i primi 5 mercati di destinazione coprono il 60 per cento del mercato; per la totalità delle merci bisogna considerare il doppio dei mercati per raggiungere la stessa quota.

Per il comparto della moda<sup>3</sup>, invece, le esportazioni si sono leggermente ridotte (-0,3 per cento rispetto al 2022), nonostante il buon andamento in Asia e Oceania e il +2,5 per cento nell'Unione Europea; la flessione si è prodotta in massima

parte nei confronti dei paesi europei non-UE (Svizzera in particolare) e in America settentrionale. A fronte di una riduzione delle vendite all'estero di prodotti tessili e degli articoli in pelle e simili, sono invece cresciute quelle di articoli di abbigliamento. Tra le voci afferenti a questo comparto ce ne sono alcune (quali per esempio i tessuti e gli articoli di abbigliamento in pelliccia) per le quali, nonostante il fatturato estero della moda sia nel suo insieme del 3 per cento superiore a quello pre-pandemia, non si è ancora tornati sui livelli del 2019.

Il disavanzo nei prodotti chimici si è ridotto di quasi 4 miliardi, in flessione per entrambi i flussi (-8,5 per cento l'export, -12,2 per cento l'import); è invece aumentato il surplus nella farmaceutica, sintesi di una positiva dinamica dell'export e di una modesta riduzione degli acquisti dall'estero (-0,5 per cento).

## Tavola 2.6 I principali esportatori mondiali di manufatti

### Quote percentuali

	2014	2019	2020	2021	2022	2023
Cina	14,84	15,69	16,97	17,83	17,83	17,02
Stati Uniti	9,73	9,09	8,16	7,99	8,48	8,66
Germania	9,60	9,23	9,00	8,58	8,08	8,65
Paesi Bassi	3,84	4,10	4,14	4,10	4,19	4,26
Giappone	4,40	4,26	4,06	3,87	3,52	3,45
Italia	3,49	3,38	3,29	3,26	3,25	3,42
Corea del Sud	3,90	3,50	3,42	3,50	3,44	3,29
Francia	3,60	3,39	3,04	2,94	2,85	3,11
Belgio	2,89	2,72	2,72	2,80	2,86	2,76
Messico	2,33	2,65	2,53	2,38	2,41	2,54

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

La buona performance relativa ha consentito all'Italia di portarsi al sesto posto nella graduatoria dei principali esportatori al mondo di manufatti, superando di una posizione la Corea del Sud [cfr. Tavola 2.6]. All'andamento della quota di mer-

cato aggregata hanno concorso anche una favorevole composizione settoriale e geografica del commercio mondiale.

Il guadagno è avvenuto anche nei confronti delle esportazioni di manufatti dall'Area dell'euro, che sono di origine ita-

<sup>3</sup> Codici ATECO CB13, CB14, CB15.

liana per l'11,8 per cento del totale (un decimo di punto in più rispetto al 2022 e ben quattro rispetto al 2019).

A fronte della sostanziale stabilità in valore, le vendite di manufatti all'estero da parte dell'Italia hanno avuto un andamento nettamente più favorevole di quello del commercio mondiale (-4,7 per cento): nella valutazione a prezzi correnti, infatti, la quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali è cresciuta di quasi due decimi di punto, riportandosi dopo diversi anni di flessione al 3,4 per cento del totale. Con il guadagno del 2023 si è peraltro pienamente compiuto il recupero del livello pre-pandemia [cfr. Tavole 2.3 e 2.4] tra il 2019 e il 2023, infatti, le esportazioni italiane di manufatti sono cresciute a un tasso medio annuale del 7,4 per cento, superiore al 6,3 per cento misurato per il commercio mondiale.

La crescita ha riguardato la generalità dei settori, con l'eccezione dei petroliferi raffinati e dei metalli di base; si è ridotta anche la quota degli altri mezzi di trasporto, nella nautica e nell'aeronautica in particolare: per questi due comparti, tuttavia, la quota era sensibilmente cresciuta nel 2022, raggiungendo un livello di massimo. Nella meccanica e nella moda, invece, la quota è cresciuta di mezzo punto in un solo anno, portandosi rispettivamente al 5,7 e al 6,4 per cento del totale.

Anche l'analisi Constant Market Shares della quota dell'Italia [cfr. Tavola 21 dell'Appendice Statistica] conferma, in particolare con riferimento alle esportazioni dell'Area dell'euro, che è salita anche la quota aggregata (totale, non solo manufatti), grazie soprattutto a un effetto merceologico positivo: è infatti diminuito sensibilmente il peso relativo di settori in cui l'Italia è meno specializzata (dalle materie prime ai prodotti petroliferi raffinati, dai prodotti ICT) ed è invece contemporaneamente cresciuto quello di settori in cui l'Italia ha quote di mercato più elevate (dalla meccanica alla farmaceutica, dagli alimentari agli altri mezzi di trasporto). Nel 2022, era stata la dinamica dei prezzi, soprattutto quelli energetici, la principale determinante della ricomposizione settoriale del commercio mondiale in senso sfavorevole, non solo all'Italia ma anche a tutte le grandi economie "trasformatrici"; co-

me già osservato, questa dinamica avversa non rifletteva un cambiamento strutturale nella domanda mondiale di beni – che si è rapidamente riportata, col rientro delle quotazioni dei beni primari, sulla precedente struttura. È ragionevole ipotizzare che anche l'adozione da parte della maggior parte dei paesi di nuove politiche energetiche, contribuirà a portare il peso relativo di questi beni sui livelli precedenti la crisi sanitaria e il conflitto russo-ucraino.

## LA SCOMPOSIZIONE DELL'EXPORT ITALIANO IN VALORE AGGIUNTO

di Carmine Antonio Campanelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

A partire dagli anni Novanta i progressi nelle tecnologie informatiche, la riduzione dei costi di trasporto e le politiche di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti internazionali hanno modificato l'organizzazione dell'economia globale, favorendo la diffusione di "Reti Produttive Internazionali" (RPI) o "catene globali del valore" (*Global Value Chains*, GVC) formate da soggetti collocati in paesi diversi: imprese leader, affiliate estere e fornitori indipendenti di beni e servizi intermedi.

Gli scambi che avvengono nell'ambito delle catene globali del valore sono definiti come flussi di *input* intermedi (semilavorati, parti e componenti necessari alla realizzazione del bene finale) che, nel corso del processo produttivo, oltrepassano più volte le frontiere. In molte economie avanzate, circa un terzo delle importazioni di beni intermedi confluiscono nei prodotti esportati, al fine di migliorarne la competitività: lungo le GVC, pertanto, le tariffe doganali e altre barriere all'importazione rappresentano, di fatto, una tassa all'esportazione. Eventuali restrizioni alle esportazioni possono inoltre incidere sull'efficiente funzionamento delle GVC e contribuire all'innalzamento dei costi.

Con la "frammentazione" internazionale dei processi produttivi si complica anche la tradizionale distinzione tra paesi produttori ed esportatori da un lato, e paesi importatori e consumatori dall'altro: un paese che esporti uno specifico bene finale, per esempio, potrebbe aver dato un contributo limitato alla sua produzione in termini di valore aggiunto, se confrontato con i paesi fornitori degli *input* intermedi.

Per misurare l'interscambio commerciale in termini di valore aggiunto, e non più in termini di esportazioni e importazioni lorde, sono disponibili varie fonti statistiche, tra le quali i dati elaborati dall'OCSE.<sup>4</sup> Ciò consente di evidenziare il contributo alle esportazioni del valore aggiunto interno (generato dalle imprese aventi sede nel paese considerato, per i rispettivi settori) e di quello estero (determinato da *input* alla produzione provenienti da altre economie).<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Si veda il database OCSE: *Trade in Value Added (TiVA) – Origin of value added in gross exports*. L'elaborazione fa riferimento agli ultimi dati a disposizione (anno 2020).

<sup>5</sup> Il VA interno incorporato nelle esportazioni lorde del paese dichiarante delimita il reale contributo delle esportazioni al PIL (indicando la quota delle esportazioni prodotte domesticamente). Il VA estero può essere assorbito dalla domanda

In media, il 79,3 per cento del valore aggiunto totale delle esportazioni italiane è di origine interna; quello incorporato dall'industria manifatturiera, invece, si attesta al 73,5 per cento [cfr. Figura 1]. La scomposizione delle esportazioni dei diversi settori della manifattura italiana permette di fare alcune considerazioni sul grado di partecipazione dell'Italia ai processi produttivi internazionali e di evidenziare in che misura le importazioni sono assorbite nelle esportazioni.

Come si nota nella Figura 1, le esportazioni dell'agricoltura e silvicoltura e del settore alimentare, bevande e tabacco registrano un significativo apporto di valore aggiunto interno (rispettivamente 87,3 e 79,7 per cento), strettamente legato alla disponibilità locale di materie prime, la cui qualità e origine vengono garantite dalla filiera agricola italiana. Anche l'export del comparto tessile, abbigliamento e pelletteria mostra una tra le più alte percentuali di valore aggiunto interno (78,4 per cento), che riflette la presenza in Italia di numerosi e diversificati produttori, anche di filati. I settori a maggiore contenuto di valore aggiunto estero, quindi più integrati nelle GVC, sono nell'ordine: la chimica, i mezzi di trasporto e il settore computer e prodotti di elettronica e ottica.

Passando a considerare l'origine geografica della componente estera del valore aggiunto, in tutti i comparti emerge l'importanza dell'Unione Europea e dei paesi europei non appartenenti all'UE,<sup>6</sup> che riflette l'interdipendenza economica nell'area e la connotazione prevalentemente regionale di molte filiere (per esempio nel settore dei mezzi di trasporto).

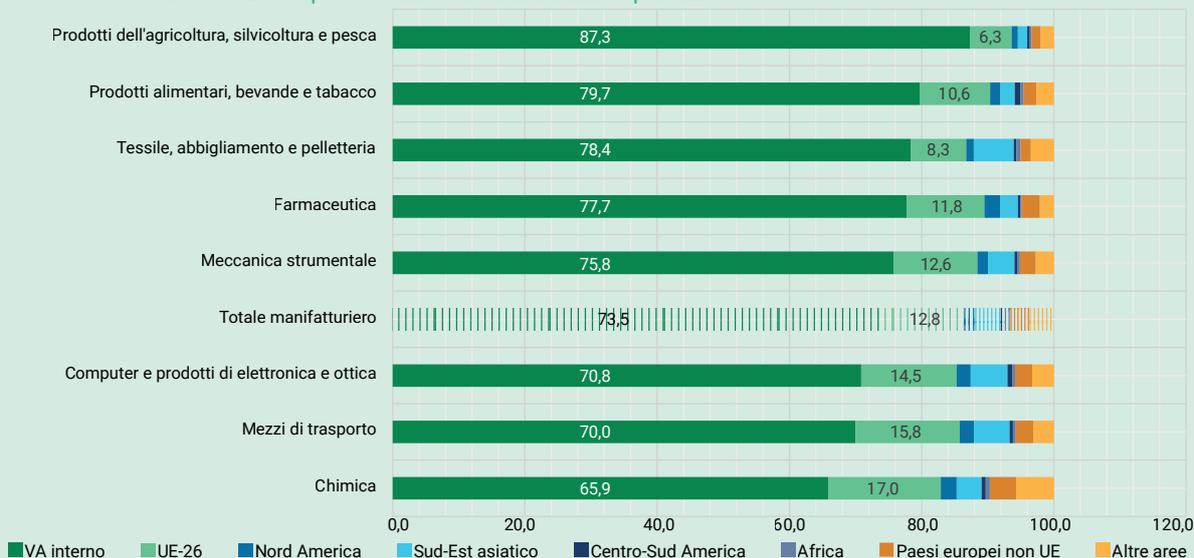
Per quanto concerne il comparto tessile, abbigliamento e pelletteria, la quota di valore aggiunto estero incorpora una percentuale relativamente alta proveniente dal Sud-Est asiatico (6 per cento), che rispecchia la crescente centralità di quest'area, trainata da Cina e India, nella GVC del comparto. Anche nel settore computer, prodotti di elettronica e ottica è evidente una componente relativamente elevata di valore aggiunto proveniente dai paesi del Sud-Est asiatico, in linea con la loro grande rilevanza nelle fasi a monte e in quelle intermedie del processo produttivo.

finale di consumi o di investimenti, oppure utilizzato nell'export nel caso dei beni intermedi necessari alla realizzazione di prodotti che verranno poi esportati. Si vedano: Giglioli, S. et al. (2021), *The Resilience of Global Value Chains during the COVID-19 pandemic: the Case of Italy*, Università degli Studi di Firenze, "Economia Italiana", n. 1, pp. 73-123; Koopman, R., Wang, Z. e Wei, S. J. (2014), *Tracing value-added and double counting in gross exports*, "American Economic Review", vol. 104 n. 02.

<sup>6</sup> Il gruppo dei "paesi europei non-UE" comprende: Islanda, Norvegia, Regno Unito, Russia, Svizzera e Turchia.

**Figura 1 Valore aggiunto incorporato nelle esportazioni italiane di beni, per settori e aree geografiche di origine - 2020**

Distribuzione percentuale sul valore delle esportazioni



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Trade in Value Added, OCSE

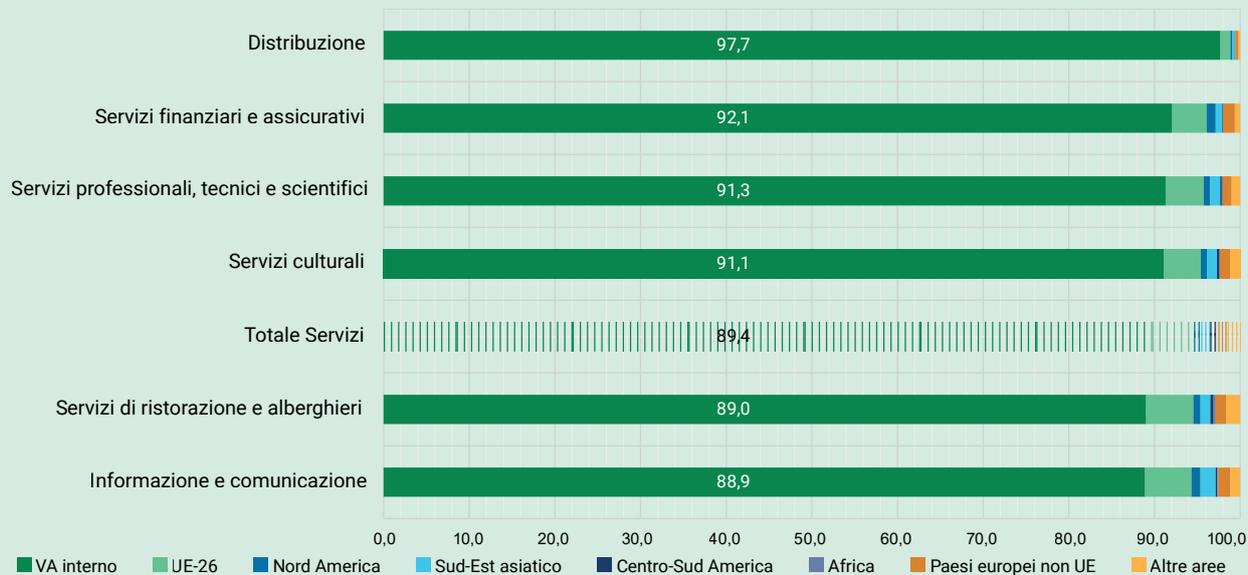
L'export manifatturiero rappresenta una parte fondamentale degli scambi italiani nell'ambito delle GVC; appare tuttavia interessante, data l'importanza crescente degli scambi di servizi, analizzare anche la composizione in termini di valore aggiunto dei principali comparti del terziario [cfr. Figura 2]. Molti servizi – specie quelli destinati alle imprese – rappresentano peraltro degli *input* produttivi all'interno delle catene globali del valore, con una quota crescente di servizi integrata all'interno di prodotti e/o processi manifatturieri.<sup>7</sup>

Passando ad analizzare le esportazioni di servizi notiamo che, in complesso, l'Italia presenta una quota di valore aggiunto interno molto più elevata rispetto al comparto manifatturiero (89,4 per cento). I servizi di distribuzione (97,7 per cento) e i servizi finanziari e assicurativi (92,1 per cento), in particolare, mostrano un valore aggiunto interno al di sopra della media, mentre nei servizi di informazione e comunicazione la quota di valore aggiunto interno è più contenuta (88,9 per cento). Va inoltre rilevato come il valore aggiunto estero provenga quasi esclusivamente dai partner dell'UE, evidenziando la connotazione europea degli scambi e un maggiore grado di liberalizzazione intraregionale nel settore dei servizi.

<sup>7</sup> Si veda: Ariu, A. et al. (2019), *The interconnections between services and goods trade at the firm-level*, "Journal of International Economics", n. 116, pp. 173-188.

**Figura 2 Valore aggiunto incorporato nelle esportazioni italiane di servizi, per settori e aree geografiche di origine - 2020**

Distribuzione percentuale sul valore delle esportazioni



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati *Trade in Value Added*, OCSE.

## 2.3 LE AREE E I PAESI

di **Stefania Spingola** (Agenzia ICE), con la supervisione di **Roberto Monducci** (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

La stagnazione dell'export italiano di merci registrata nel 2023 è il risultato di una flessione delle vendite verso i mercati dell'UE (-2,2 per cento), dovuta a una marcata contrazione delle quantità (-6 per cento) e a un incremento dei valori medi unitari (+4 per cento) e di una crescita dei flussi verso i mercati extra-UE (+2,5 per cento), spinta da una dinamica sostenuta dei valori medi unitari (+6,7 per cento), a fronte di una riduzione dei volumi di minore entità (-3,9 per cento). Su tale andamento hanno influito le differenti performance

economiche tra aree: la crescita significativa negli Stati Uniti e in Cina e in molti paesi emergenti e in via di sviluppo si è accompagnata a quella modesta nell'Area euro, dove emerge la contrazione della Germania, principale partner commerciale dell'Italia.

Il calo delle importazioni di beni in valore è stato in gran parte determinato dalla caduta degli acquisti dai paesi extra-UE (-20,9 per cento), su cui è pesata la flessione delle quotazioni delle materie prime energetiche (il dato è la risultante di un calo del -18 per cento dei valori unitari e del -3,5 per cento dei volumi). L'import dall'UE ha registrato solo una lieve diminuzione, sia nei valori sia nelle quantità (-0,4 per cento e -1,4 per cento rispettivamente) [cfr. Figure 2.4 e 2.5].

**Figura 2.4** Esportazioni dell'Italia per area di destinazione

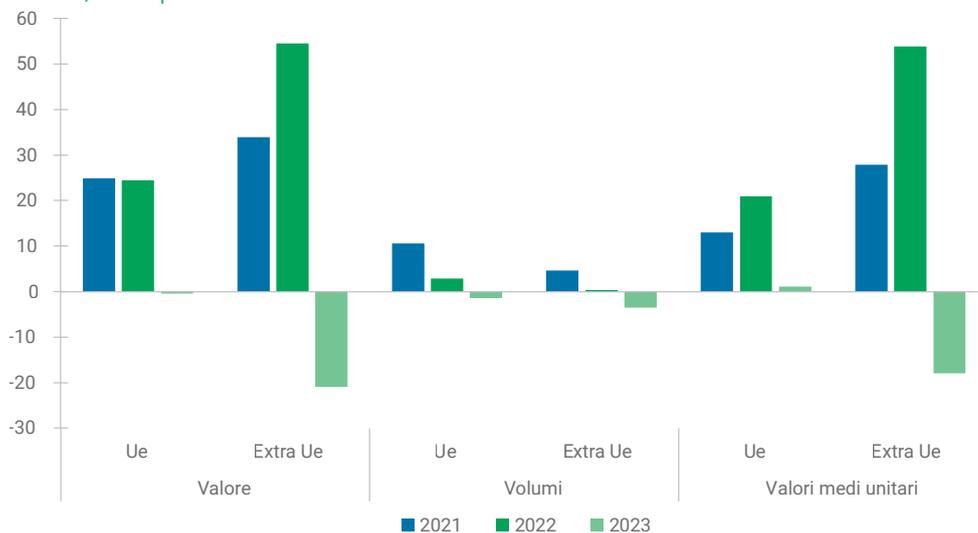
Variazioni medie annue, valori percentuali



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

**Figura 2.5 - Importazioni dell'Italia per area di provenienza**

Variazioni medie annue, valori percentuali



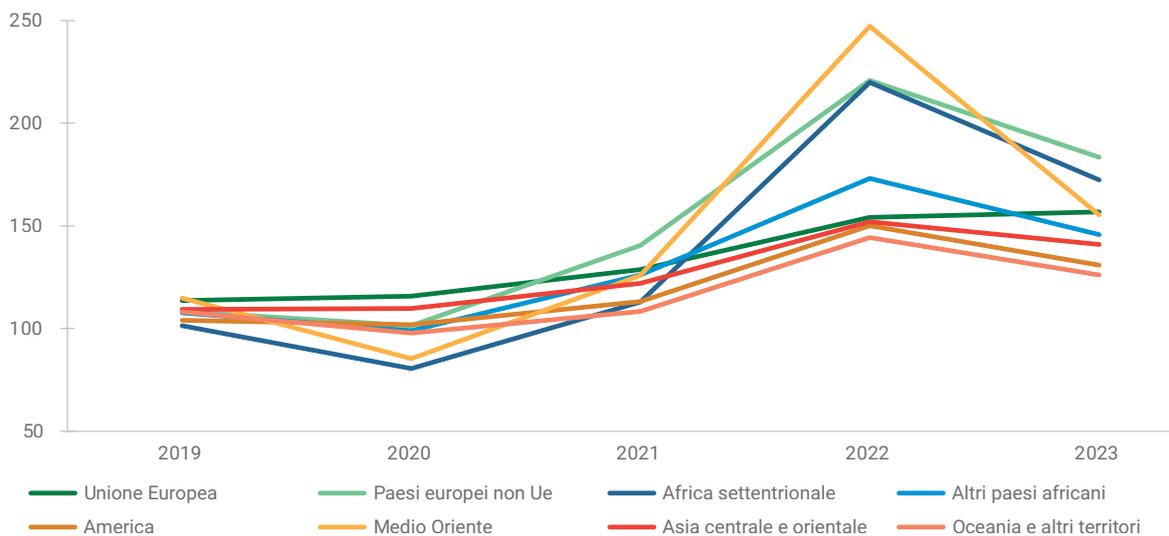
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

La flessione dei prezzi dei prodotti energetici si è riverberata nell'andamento dei valori medi unitari delle importazioni dell'Italia per aree geografiche, che nel 2023 (dopo il picco del

2022) hanno evidenziato una forte contrazione per i paesi del Medio Oriente, per il Nord Africa e per i paesi europei extra-UE (con il dato rilevante della Russia) [cfr. Figura 2.6].

**Figura 2.6 Valori medi unitari delle importazioni dell'Italia per aree di provenienza**

Numeri indice (2015=100)



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat

In linea con tale andamento, si sono ridotte nettamente le importazioni dall'aggregato dei paesi europei non-UE (-33,8 per cento), per lo più a causa del crollo dell'import dalla Russia (-85 per cento), frutto del forte calo dei prezzi del gas naturale e della caduta dei volumi dovuta alle sanzioni per l'aggressione all'Ucraina; al dato complessivo ha contribuito anche la riduzione degli acquisti dalla Norvegia (-32,6 per cento), ugualmente imputabile ai prodotti energetici [cfr. Tavola 13 dell'Appendice Statistica]. Hanno seguito analogo andamento anche le importazioni dal Medio Oriente (-32,9 per cento, con il picco in negativo dell'Azerbaijan del -41,3 per cento) e dall'Africa settentrionale, dove le flessioni più consistenti riguardano gli acquisti dall'Algeria e dalla Libia (-22,8 per cento e -26,1 per cento). È migliorato, di conseguenza, il saldo commerciale dell'Italia nei confronti delle aree indicate (in particolare con la Russia, con la quale è stato praticamente annullato il disavanzo di oltre 21 miliardi del 2022) e con l'area medio-orientale (per la quale si è ridotto nettamente, da poco meno di 20 a circa 4 miliardi di euro). Da segnalare, inoltre, l'ampia flessione delle importazioni dalla Cina (-17,8 per cento), legata soprattutto ai minori acquisti di macchinari, prodotti chimici e della metallurgia, che ha interrotto il periodo di crescita particolarmente consistente del biennio 2021-2022, contribuendo al netto ridimensionamento dell'ampio disavanzo commerciale con il paese asiatico.

La sostanziale stabilità delle importazioni dall'Unione Europea (-0,4 per cento) è la sintesi di andamenti differenziati tra i vari mercati. Se gli acquisti in valore dalla Germania sono rimasti invariati, quelli dalla Francia si sono ridotti (-3,4 per cento); l'import dalla Spagna ha invece registrato una crescita sostenuta (+5,4 per cento). Tanto per la Germania quanto per la Spagna si è determinata però una contrazione dei volumi acquistati (nettamente più marcata per la prima, a fronte di un aumento degli acquisti in volume dalla Francia).

Sulla diminuzione delle esportazioni verso l'UE ha inciso

in ampia misura il calo dei flussi verso la Germania (-3,6 per cento), più accentuato nelle quantità (-8,8 per cento), dovuto alla caduta della domanda per la recessione che ha colpito il paese<sup>8</sup>. Si è evidenziata inoltre una forte riduzione delle vendite verso il Belgio (-15,7 per cento), determinata essenzialmente dalla flessione dell'export della farmaceutica. È stata invece positiva, anche se decisamente più contenuta rispetto al 2022, la dinamica delle esportazioni verso la Spagna (+2,1 per cento) e la Francia (+0,4 per cento), a cui, tuttavia, è corrisposta una contrazione dei volumi (più consistente per la Francia), comune a pressoché tutti gli altri paesi europei. Ha contribuito positivamente al dato dell'area l'export verso l'Irlanda, cresciuto del 34,9 per cento e trainato dal forte incremento dei farmaceutici (per i quali tuttavia si amplia – a causa dell'aumento sostenuto dell'import – il saldo già fortemente negativo a carico dell'Italia). Nel complesso la bilancia commerciale dell'Italia con i paesi UE risulta peggiorata, con un saldo passato da -8,2 a -14,3 miliardi di euro, soprattutto per effetto dell'incremento del disavanzo nei confronti della Germania e del Belgio. È cresciuto, per contro, il surplus con la Francia (da circa 15 a 16,8 miliardi di euro), in particolare grazie ai comparti della meccanica e della moda.

Per quel che riguarda le esportazioni esterne all'UE, i contributi positivi più rilevanti sono derivati dalle vendite verso gli Stati Uniti (+3,4 per cento, a fronte di una lieve riduzione delle quantità) e verso la Cina, che ha segnato un forte aumento (+16,8 per cento) anche nei volumi, sospinto, anche in questo caso, dalla eccezionale crescita dei prodotti farmaceutici; l'effetto complessivo è stato quello di un significativo miglioramento del saldo commerciale con il paese asiatico. Alla crescita dei flussi extra-UE hanno contribuito inoltre le esportazioni verso il Medio Oriente – in particolare negli Emirati Arabi Uniti e in Arabia Saudita (+10,9 per cento e +19,3 per cento rispettivamente) – e verso il Messico e la Turchia (+11,3 per cento e +6,4 per cento) – in entrambi i casi grazie

<sup>8</sup> Per un'analisi sull'andamento delle esportazioni italiane verso la Germania si veda l'approfondimento "Le esportazioni italiane in Germania per destinazione economica: un confronto con i paesi dell'Unione Europea".

al traino della meccanica e degli autoveicoli. Si sono ridotte invece le esportazioni verso i paesi europei non-UE, a causa della flessione che ha interessato in particolare il Regno Unito (-4,3 per cento) e la Russia (-19,9 per cento), per effetto delle sanzioni; più contenuto il calo che ha riguardato la Svizzera (-1,7 per cento), frutto della netta contrazione dell'export del comparto della moda (-33,8 per cento) e del forte incremento della farmaceutica (+60 per cento). Diminuiscono inoltre in misura rilevante le esportazioni verso i mercati dell'Africa settentrionale, con l'unica eccezione dell'Algeria, che segna un +22 per cento.

L'estensione dell'analisi al periodo 2019-2023 consente di cogliere l'evoluzione della composizione geografica dell'interscambio dell'Italia a partire dall'anno pre-pandemia. In particolare, vi si può osservare un incremento del peso degli Stati Uniti, della Cina, della Polonia, della Spagna e della Turchia come mercati di sbocco dell'export italiano, grazie a dinamiche sostenute e nettamente superiori alla media nel periodo considerato, a fronte della riduzione dell'importanza relativa di Regno Unito, Svizzera, Francia e Germania, con tassi di crescita annui inferiori alla media. Le variazioni intervenute nel periodo di riferimento, tuttavia, non alterano in maniera sostanziale la graduatoria dei primi dieci mercati di sbocco dell'export italiano, che registra soltanto alcuni cambiamenti di posizione (gli USA si portano dal terzo al secondo posto davanti alla Francia e la Spagna sale dal sesto al quarto, collocandosi prima di Svizzera e Regno Unito). Sul fronte delle importazioni, le variazioni risultano più consistenti, con incrementi di peso per Cina, Paesi Bassi, Svizzera e Algeria (quest'ultima grazie a una crescita media annua del +34,2 per cento) e ridimensionamenti per Germania, Regno Unito e soprattutto Russia. La ridotta dipendenza energetica dal mercato russo risulta evidente dalla caduta del suo peso sulle importazioni italiane (dal 3,4 allo 0,7 per cento), che ne determina l'uscita dalla lista dei primi 10 fornitori dell'Italia, a vantag-

gio dell'Algeria, che si porta al decimo posto dal 22esimo del 2019 [cfr. Tavole 15 e 16 dell'Appendice Statistica].

In termini di posizionamento competitivo, le dinamiche descritte si sono tradotte in un incremento della presenza italiana in gran parte dei principali mercati di sbocco dell'export, consentendo nel complesso, nel 2023, un pieno recupero delle perdite registrate nel 2021 e 2022 e un ritorno ai livelli pre-pandemia, seppure con andamenti differenziati tra aree e paesi, in ragione delle diverse dinamiche della domanda, dell'andamento dell'inflazione e delle dinamiche a livello settoriale [cfr. Tavola 14 dell'Appendice Statistica].

Rispetto al 2022 la quota di mercato dell'Italia nel 2023 è cresciuta in tutti i mercati principali, grazie soprattutto a dinamiche settoriali della domanda mondiale favorevoli alla struttura merceologica dell'export italiano<sup>9</sup>. Le uniche eccezioni sono rappresentate da alcuni paesi UE (in particolare il Belgio – dove si è ridotta dal 4,2 al 3,9 per cento –, l'Ungheria e la Romania) e dalla Russia (dove è scesa dal 2,8 al 2,2 per cento).

Ampliando il periodo di analisi al 2019, l'andamento nelle diverse aree appare più eterogeneo. Tra i mercati dell'Unione Europea, rispetto al 2019, la presenza italiana è cresciuta in Spagna (spinta dalla buona performance dell'elettronica, della chimica, dei prodotti in pelle e dell'alimentare), in Austria e Irlanda (grazie all'export dei prodotti alimentari e, inoltre, a quello dei prodotti elettrici in Austria e della farmaceutica e della gioielleria in Irlanda). Un peggioramento del posizionamento competitivo è emerso invece in Polonia, Romania e Ungheria. Nei due principali partner dell'area, Germania e Francia, la ripresa conseguita nel 2023 ha consentito il ritorno delle quote ai livelli pre-pandemia (5,3 per cento e 8,4 per cento rispettivamente). Al di fuori dell'UE la presenza italiana è cresciuta in particolare negli Stati Uniti, dov'è passata dal 2,1 al 2,3 per cento, trainata in particolare dai settori della moda, dell'alimentare e delle bevande e della meccanica; si è inoltre rafforzata nell'area medio-orientale, in Tur-

<sup>9</sup> Si veda in proposito l'approfondimento "Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione della *constant market shares analysis*".

chia e in Messico. Anche nel mercato cinese, sebbene ancora contenuta (1 per cento), la quota ha conseguito nel periodo in esame un importante incremento, spinto dalla moda e dalla farmaceutica. Risulta in flessione invece la presenza in Regno Unito e in Svizzera dove, nonostante il lieve recupero nel 2023, le quote sono rimaste al di sotto del livello pre-pandemia, in particolare in Svizzera (9,7 per cento dal 10,4 per cento del 2019). È stato netto il ridimensionamento in Russia (dal 3,8 per cento del 2019 al 2,2 per cento del 2023), mentre è risultato più contenuto quello avvenuto nel continente africano, e in particolare in Africa settentrionale.

Confrontando nel medesimo periodo la performance competitiva dell'Italia con quella dei maggiori concorrenti europei nei principali mercati di sbocco italiani UE e extra-UE, si osserva in tutti i paesi analizzati (con l'unica eccezione del

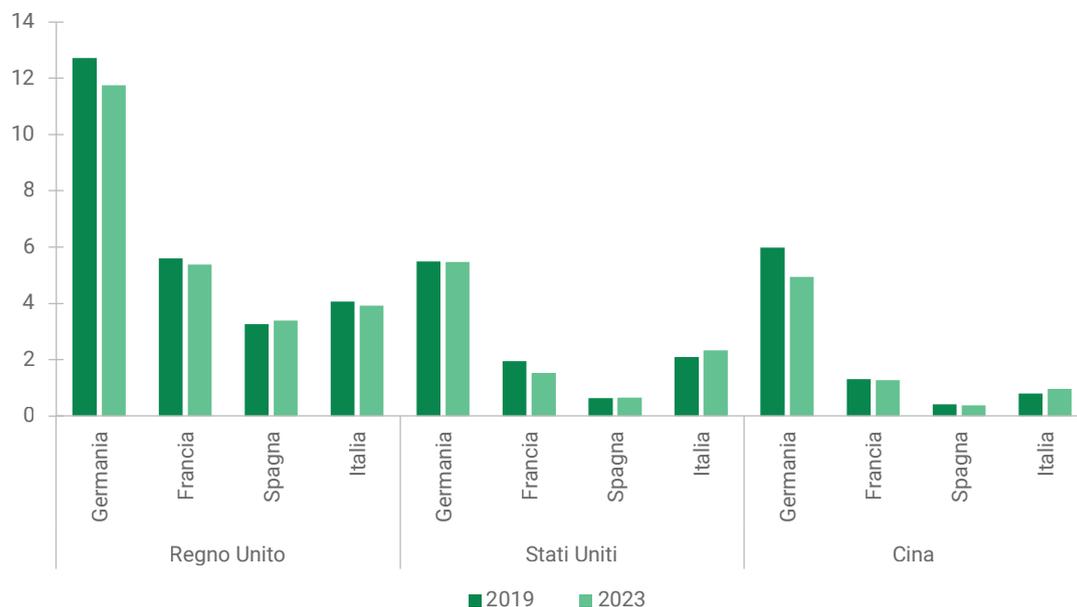
Regno Unito) una crescita o un consolidamento della quota italiana, a fronte di un generale ridimensionamento delle quote tedesca e francese – che rimangono tuttavia, la prima in particolare, più ampie di quella italiana (solo negli Stati Uniti la quota francese è inferiore a quella italiana) [cfr. Figure 2.7 e 2.8]. La Spagna ha mostrato invece una performance generalmente positiva nel quadriennio considerato, mantenendo però una presenza più contenuta (sebbene di solo poco inferiore nel mercato francese) rispetto a quella italiana. L'Italia è stato l'unico tra i principali paesi europei a incrementare la propria presenza in Cina, seppure in maniera limitata; nel Regno Unito, invece, in un contesto di calo generalizzato della quota di mercato complessiva dell'Unione europea favorito dalla Brexit, solo la Spagna ha conseguito un lieve rafforzamento.

**Figura 2.7 Quote di mercato dell'Italia e dei principali paesi Ue in Germania, Francia e Spagna**



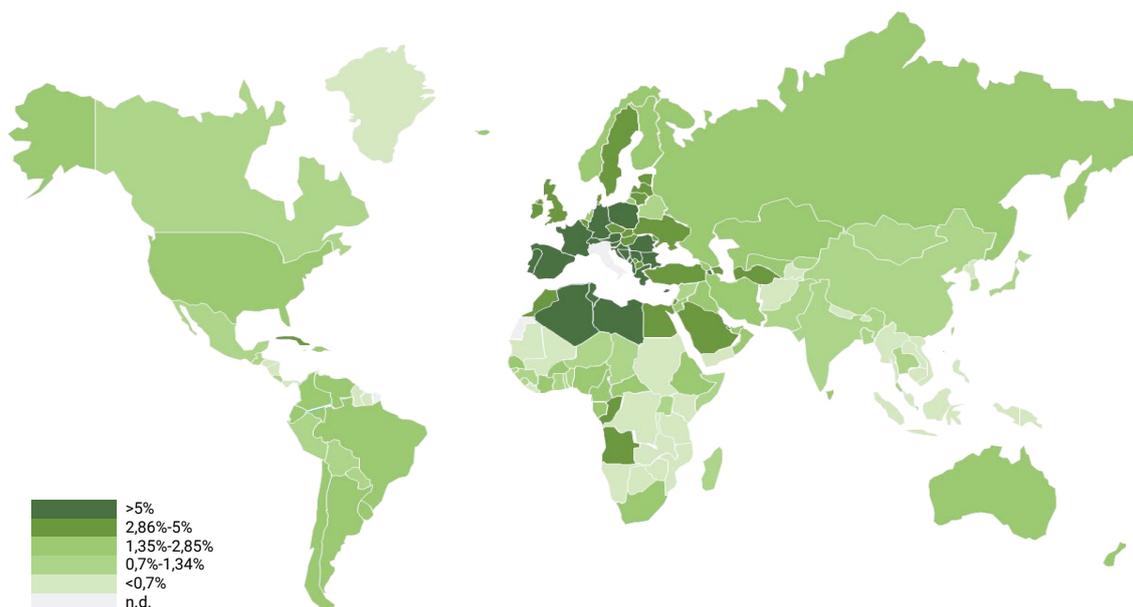
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI-DOTS

Figura 2.8 Quote di mercato dell'Italia e dei principali paesi Ue in Regno Unito, Stati Uniti e Cina



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati FMI-DOTS

Figura 2.9 Quote di mercato delle esportazioni italiane nei principali mercati nel 2023



Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Le variazioni descritte non hanno alterato nella sostanza la configurazione del posizionamento competitivo delle esportazioni italiane, di cui la Figura 2.9 fornisce una fotografia d'insieme, evidenziando con colori di diversa intensità cinque gruppi di paesi identificati in base alle dimensioni della quota di mercato dell'Italia nel 2023.

Si conferma infatti la maggiore presenza delle esportazioni italiane nei mercati più vicini, identificati dai due raggruppamenti con i colori di maggiore intensità, che comprendono la quasi totalità dei 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. Rispetto all'anno precedente, hanno fatto la loro comparsa in questa categoria due paesi africani, il Congo e l'Angola, che hanno registrato un consistente incremento della quota. La variazione più significativa è tuttavia rappresentata dalla Russia, dove il forte calo della quota italiana, scesa al di sotto della media, ha fatto scivolare il paese nel raggruppamento inferiore. Quote non molto inferiori alla media mondiale si sono registrate inoltre in alcuni paesi del Nord-Europa, dell'Africa subsahariana e dell'Asia centrale, negli Stati Uniti e nella maggior parte dei paesi dell'America centro-meridionale e in Australia, paesi questi ultimi, caratterizzati dalla presenza di importanti comunità italiane. Nelle due fasce inferiori si sono invece collocati i mercati dell'Asia orientale, la maggior parte dei paesi dell'Africa subsahariana e altri paesi americani.

## FOCUS AFRICA

di Carmine Antonio Campanelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

Nell'ultimo decennio si è assistito a un crescente interesse del mondo istituzionale, imprenditoriale e associativo italiano verso il mercato africano, caratterizzato da una spiccata dinamicità demografica ed economica. A fianco dei grandi gruppi del settore energetico e delle costruzioni, storicamente presenti in Nord Africa e in misura minore nell'area subsahariana, è aumentata la presenza di piccole medie imprese italiane che ha ampliato i settori di interscambio commerciale, confermando l'importanza dell'Africa quale nuovo anello di diversificazione della catena globale delle merci. L'Africa è stata considerata una priorità nell'agenda del recente G7 tenutosi in Italia, e segue questa direzione il "Piano strategico Italia-Africa" (definito anche piano Mattei), lanciato dal governo italiano nel 2023 con l'obiettivo di perseguire la costruzione di un nuovo partenariato tra l'Italia e gli Stati del continente africano, volto a promuovere uno sviluppo comune sostenibile nella dimensione politica, economica, sociale, culturale e di sicurezza.<sup>10</sup>

In quest'ambito è doveroso segnalare, inoltre, il trattato di libero scambio africano AfCFTA (*African Continental Free Trade Area*, Area di Libero Scambio Continentale Africana), accordo entrato in vigore nel 2019 che ha il potenziale di creare nuove opportunità per l'Italia nei suoi scambi commerciali con il continente africano e mira a rimuovere il 90 per cento dei dazi doganali, semplificare le procedure burocratiche tra i paesi firmatari e integrare maggiormente l'Africa nel commercio internazionale.

Tali interventi potranno facilitare ulteriormente la penetrazione commerciale delle piccole e medie imprese italiane, il fulcro della struttura imprenditoriale italiana.

Le economie africane, soprattutto negli ultimi quattro anni, hanno resistito a diversi shock esogeni: dai prezzi di cibo ed energie persistentemente elevati, a causa della guerra russo-ucraina e delle altre tensioni geo-politiche, agli eventi meteorologici estremi provocati dal cambiamento climatico. Tali shock colpiscono spesso le aree economicamente più deboli; il relativo isolamento del continente africano

<sup>10</sup> I 5 pilastri di intervento del Piano Mattei sono i seguenti: Istruzione e Formazione, Agricoltura, Salute, Acqua, Energia.

da alcuni dei mercati mondiali più perturbati ne ha tuttavia attenuato gli effetti. Per quanto riguarda i paesi del Nord Africa, Libia (7,8 per cento) e Algeria (4,2 per cento) faranno registrare una crescita superiore alla media dell'area nordafricana (3,5 per cento); le proiezioni per il 2025 prevedono inoltre una crescita del PIL rispettivamente del 6,9 per cento per la Libia e del 3,1 per cento per l'Algeria. Dopo la Libia, l'Egitto pare essere il paese con la crescita più marcata (4,4 per cento). L'area subsahariana registrerà una crescita del 3 per cento, che si consoliderà nel 2025 al 3,5 per cento: la Nigeria, prima economia africana dell'area subsahariana, crescerà nell'anno in corso del 3,3 per cento per poi attestarsi al 3 per cento nel corso del 2025. Si stima, invece, che nel 2025 il PIL del Sudafrica possa raggiungere una crescita dell'1,2 per cento.<sup>11</sup>

All'interno del continente, tuttavia, si profilano segnali di un graduale rafforzamento dell'attività economica. Alcune delle principali economie africane hanno manifestato nella prima metà dell'anno un andamento migliore delle attese grazie alla ripresa dei servizi e del turismo, alle rimesse dall'estero, al miglioramento della produzione agricola e all'estrazione di materie prime. Si prevede che la crescita del continente in termini di PIL reale, dopo il rallentamento del 2023 (3,3 per cento), raggiungerà il 3,6 per cento nel 2024 e si consoliderà al 4 per cento nel 2025, favorita da un modesto assestamento delle condizioni finanziarie globali e da una normalizzazione della domanda.

Le prospettive di crescita nel medio termine disegnano una mappa eterogenea delle economie africane, riflesso delle molteplici differenze tra i singoli paesi. Si stima una crescita superiore alla media del continente per buona parte dei paesi subsahariani, tra i quali si collocano alcune tra le economie *non-resource-intensive* più diversificate e dinamiche dell'Africa, come Costa d'Avorio, Rwanda, Senegal e Etiopia; si ritiene invece che i paesi dell'area del Nord Africa crescano a ritmi più contenuti, con le economie *non-resource-intensive* (tra le quali, in particolare, l'Egitto e il Marocco) attese in rallentamento. Nonostante la ripresa della crescita, le sfide che il continente africano si troverà ad affrontare sono diverse: tra queste, un'inflazione ancora elevata, seppure con significative differenze tra i paesi, un terzo dei quali però ancora caratterizzati da tassi a doppia cifra. Gli squilibri fiscali, sebbene in riduzione, si collocano all'interno di un debito pubblico ancora troppo alto (nel 2023 attestatosi intorno al 65 per cento del PIL, in diminuzione dopo il picco del 2020).

<sup>11</sup> Si veda: *African Economic Outlook 2024. Driving Africa's Transformation: The Reform of the Global Financial Architecture*, African Development Bank Group, [www.am.afdb.org/en/publications/african-economic-outlook-2024](http://www.am.afdb.org/en/publications/african-economic-outlook-2024)

Tavola 1 Indicatori macroeconomici

	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Crescita Pil Reale</b>	<b>5,0</b>	<b>3,8</b>	<b>3,3</b>	<b>3,6</b>	<b>4,0</b>
<b>Paesi resource-intensive *</b>	<b>-0,9</b>	<b>4</b>	<b>1,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>
<b>Paesi non resource-intensive</b>	<b>2,0</b>	<b>4,1</b>	<b>0,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,9</b>
<b>Nord Africa</b>	<b>5,8</b>	<b>3,8</b>	<b>4,0</b>	<b>3,5</b>	<b>4,0</b>
Algeria	3,8	3,6	4,2	3,8	3,1
Egitto	3,3	6,7	3,8	3,0	4,4
Libia	28,3	-8,3	10,2	7,8	6,9
Marocco	8,0	1,3	3,0	3,1	3,3
Tunisia	4,6	2,6	0,4	1,9	1,8
<b>Africa Sub-sahariana</b>	<b>4,7</b>	<b>3,8</b>	<b>3,0</b>	<b>3,6</b>	<b>3,9</b>
Angola	1,2	3,0	0,5	2,6	3,1
Benin	7,2	6	5,8	6,0	6,0
Botswana	11,9	5,8	3,2	3,6	4,6
Burkina Faso	6,9	1,8	3,6	5,5	5,8
Burundi	3,1	1,8	2,7	4,3	5,4
Capo Verde	5,6	17	4,8	4,7	4,7
Camerun	3,6	3,6	4,0	4,3	4,5
Repubblica Centrafricana	1,0	0,5	0,7	1,3	1,7
Ciad	-0,9	3,1	4,4	2,9	3,7
Comore	2,0	2,6	3,0	3,5	4,0
Costa d'Avorio	7,1	6,9	6,2	6,5	6,4
Congo Rep. Democratica	6,0	8,8	6,1	4,7	5,7
Gibuti	4,5	3,9	7,0	6,5	6,0
Guinea equatoriale	-0,4	3,2	-5,9	0,5	-4,6
Eswatini	10,7	0,5	5,1	3,7	3,3
Etiopia	6,3	6	7,2	6,2	6,5
Gabon	1,5	3,0	2,3	2,9	2,7
Ghana	5,1	3,1	2,3	2,8	4,4
Guinea	5,6	4,0	5,7	4,1	5,6
Guinea-Bissau	6,4	4,2	4,2	5,0	5,0
Kenya	7,6	4,8	5,5	5,0	5,3
Lesotho	1,7	1,6	1,9	2,4	2,5
Liberia	5,0	4,8	4,6	5,3	6,2
Madagascar	5,7	4,0	3,8	4,5	4,6

	2021	2022	2023	2024	2025
Malawi	4,6	0,8	1,6	3,3	3,8
Mali	3,1	3	4,5	4,0	4,5
Mauritania	0,7	6,4	4,8	5,1	5,5
Maurizio	3,4	8,9	6,9	4,9	3,7
Mozambico	2,4	4,4	6,0	5,0	5,0
Namibia	3,5	4,6	3,2	2,6	2,6
Niger	1,4	11,9	1,4	10,4	6,1
Nigeria	3,6	3,3	2,9	3,3	3,0
Congo	1,1	1,8	4,0	4,4	3,2
Ruanda	10,9	8,2	6,9	6,9	7,0
São Tomé e Príncipe	1,9	0,1	-0,3	2,9	4,1
Senegal	6,5	4,0	4,1	8,3	10,2
Seychelles	0,6	15,0	3,7	3,2	3,8
Sierra Leone	4,1	3,5	3,4	4,0	4,5
Somalia	3,3	2,4	2,8	3,7	3,9
Sud Africa	4,7	1,9	0,6	0,9	1,2
Sud Sudan	5,3	-5,2	-0,1	5,6	6,8
Sudan	0,5	-3	-18,3	-4,2	5,4
Repubblica unita di Tanzania	4,8	4,7	5,0	5,5	6,0
Gambia	5,3	4,9	5,6	6,2	5,8
Togo	6,0	5,8	5,4	5,3	5,3
Uganda	5,5	6,3	4,8	5,6	6,5
Zambia	6,2	5,2	4,3	4,7	4,8
Zimbabwe	8,4	6,5	5,3	3,2	3,2
<b>Crescita del Pil reale pro Capite</b>	<b>1,9</b>	<b>3,5</b>	<b>-0,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3,7</b>
<b>Paesi resource-intensive *</b>	<b>3,8</b>	<b>1,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>
<b>Paesi non resource-intensive</b>	<b>2,0</b>	<b>4,1</b>	<b>0,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,9</b>
<b>Africa settentrionale</b>	<b>1,7</b>	<b>3,7</b>	<b>-0,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,9</b>
<b>Africa sub-sahariana</b>	<b>3,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>

\* I paesi resource-intensive sono quelli in cui le risorse naturali non rinnovabili costituiscono almeno il 25% dell'export totale

Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati FMI

Tavola 2 Interscambio commerciale dell'Italia per aree geografiche, anno 2023

	Esportazioni			Importazioni			Saldo	
	mIn €	var% 2023/22	peso %	mIn €	var% 2023/22	peso %	2022	2023
Unione Europea	323.021	-2,2	51,6	337.333	-0,4	57,0	-8.194	-14.312
Paesi europei non ue	88.646	-1	14,2	52.816	-34	8,9	9.656	35.830
Africa settentrionale	13.983	-7,6	2,2	29.572	-18,1	5,0	-20.950	-15.589
Altri paesi africani	6.456	3	1,0	9.475	-22	1,6	-5.905	-3.019
America settentrionale	73.592	3,0	11,8	27.026	1,0	4,6	44.688	46.566
America centro-meridionale	19.648	3	3,1	11.730	-18	2,0	4.794	7.918
Medio Oriente	24.956	5,4	4,0	29.162	-32,9	4,9	-19.788	-4.206
Asia centrale	8.359	6	1,3	17.633	-1	3,0	-9.967	-9.274
Asia orientale	51.401	6,3	8,2	74.353	-15,6	12,6	-39.732	-22.952
Oceania	6.406	1	1,0	1.196	-25	0,2	4.720	5.210
Altri territori	9.736	20,2	1,6	1.536	-10,4	0,3	6.624	8.200
MONDO	626.204	0,0	100,0	591.831	0,3	100,0	-34.054	34.373

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

All'Africa è destinato il 3,2 per cento delle nostre esportazioni, dall'Africa proviene il 7,6 per cento delle nostre importazioni di merci [cfr. Tavola 2]. I mercati di provenienza/destinazione risultano essere concentrati in pochi paesi, sia per i legami che storicamente contraddistinguono l'Italia con alcuni paesi africani, sia per la percezione da parte delle imprese italiane di maggiori rischi politici, economici e normativi, che gioca sicuramente un ruolo fondamentale nell'evitare investimenti e commerci in alcuni paesi ritenuti ad alto rischio.<sup>12</sup> I primi 10 mercati africani pesano il 90,6 per cento dell'interscambio italiano di merci con il continente e rappresentano da un lato circa il 60 per cento del PIL dell'Africa e dall'altro poco più del 40 per cento della sua popolazione. Gli acquisti di materie prime energetiche, soprattutto da Algeria e Libia, rappresentano strutturalmente circa la metà delle nostre importazioni dall'Africa. La quota delle importazioni di materie prime energetiche si è attestata a circa il 68 per cento nel 2023, determinando -18,7 miliardi di euro del deficit commerciale con l'intera area africana, in riduzione rispetto al 2022 (-26,9 miliardi di euro).

<sup>12</sup> I progetti pilota del Piano Mattei riguarderanno, infatti, alcuni tra i principali partner commerciali dell'Italia (Algeria, Tunisia, Egitto, Marocco e Costa d'Avorio).

Tavola 3 Italia - Africa: i primi 10 prodotti esportati e importati, anno 2023

Esportazioni				
	mIn €	var.% 2023/22	peso %	peso % cumulato
CD 192 - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	3.032	-34,5	14,9	14,9
CK 289 - Altre macchine per impieghi speciali	1.453	22,2	7,1	22,0
CK 281 - Macchine di impiego generale	1.436	33,3	7,1	29,1
CK 282 - Altre macchine di impiego generale	1.343	15,1	6,6	35,7
CE 201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	656	-20,6	3,2	38,9
CH 244 - Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	652	9,8	3,2	42,1
CJ 271 - Motori, generatori e trasformatori elettrici; apparecchiature per la distribuzione e il controllo dell'elettricità	607	1,2	3,0	45,1
CG 222 - Articoli in materie plastiche	585	-3,4	2,9	48,0
CL 291 - Autoveicoli	584	67,4	2,9	50,8
CJ 273 - Apparecchiature di cablaggio	494	17,6	2,4	53,2
Altri prodotti	9.518	-3,1	46,8	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>20.359</b>	<b>-4,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Importazioni				
	mIn €	var.% 2023/22	peso %	peso % cumulato
BB 062 - Gas naturale	13.769	-30,5	35,2	35,2
BB 061 - Petrolio greggio	11.256	-13,6	28,8	63,9
CH 244 - Metalli di base preziosi e altri metalli non ferrosi; combustibili nucleari	2543	-15,7	6,5	70,4
CD 192 - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1.434	-15,7	3,7	74,1
CL 291 - Autoveicoli	1.019	58,3	2,6	76,7
CE 201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	955	-27,9	2,4	79,1
AA 012 - Prodotti di colture permanenti	818	-3,5	2,1	81,2
CA 102 - Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	772	1,7	2,0	83,2
CH 241 - Prodotti della siderurgia	726	-31,4	1,9	85,0
CB 141 - Articoli di abbigliamento, escluso l'abbigliamento in pelliccia	724	3,5	1,9	86,9
Altri prodotti	5.132	-37,1	13,1	100,0
<b>TOTALE</b>	<b>39.147</b>	<b>-23,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Tavola 4 - I primi 10 mercati dell'Africa per interscambio commerciale con l'Italia, anno 2023

	Interscambio		Esportazioni		Importazioni		PIL		Popolazione	
	mln €	peso %	mln €	peso %	mln €	peso %	mln \$	peso %	mln	peso %
<b>Africa</b>	<b>59.484</b>		<b>20.435,2</b>		<b>39.049</b>		<b>2.866</b>		<b>1.414</b>	
Algeria	16.895	28,4	2.816	13,8	14.080	36,1	245	8,5	46	3,3
Libia	9.067	15,2	1.701	8,3	7.365	18,9	45	1,6	7	0,5
Tunisia	6.866	11,5	3.348	16,4	3.518	9,0	51	1,8	12	0,9
Egitto	5.960	10,0	3.324	16,3	2.635	6,7	394	13,7	106	7,5
Marocco	4.760	8,0	2.784	13,6	1.976	5,1	144	5,0	37	2,6
Sudafrica	4.538	7,6	2.218	10,9	2.319	5,9	378	13,2	62	4,4
Nigeria	3.004	5,0	1.042	5,1	1.962	5,0	375	13,1	222	15,7
Angola	1.279	2,2	438	2,1	841	2,2	94	3,3	37	2,6
Ghana	883	1,5	187	0,9	696	1,8	76	2,7	33	2,3
Costa d'Avorio	663	1,1	312	1,5	351	0,9	80	2,8	31	2,2
<b>Primi 10 mercati</b>	<b>53.914</b>	<b>90,6</b>	<b>18.171</b>	<b>88,9</b>	<b>35.743</b>	<b>91,5</b>	<b>1.882</b>	<b>65,7</b>	<b>592</b>	<b>41,9</b>
<b>Altri paesi africani</b>	<b>5.570</b>	<b>9,4</b>	<b>2.265</b>	<b>11,1</b>	<b>3.306</b>	<b>8,5</b>	<b>984</b>	<b>34,3</b>	<b>822</b>	<b>58,1</b>

Fonte: Agenzia ICE su dati WEO (PIL e popolazione) e Istat (esportazioni e importazioni di merci dell'Italia)

## 2.4 IL TERRITORIO

di Roberta Mosca (Agenzia ICE), con la supervisione di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nel 2023 la composizione territoriale delle esportazioni italiane ha mostrato lievi ma significative variazioni: il Mezzogiorno ha registrato una crescita dell'export di poco inferiore al 3 per cento, a fronte di variazioni negative per il Nord Est e il Centro. L'aumento dell'incidenza del Mezzogiorno sull'export italiano sembra confermato anche lungo un orizzonte temporale più ampio, con un tasso di crescita media annua delle regioni meridionali e insulari che, nell'ultimo quinquennio, si è dimostrato significativamente superiore alla media nazionale.

La buona performance del Mezzogiorno nel 2023 appare legata soprattutto alla crescita registrata dalla Campania – la principale regione esportatrice della ripartizione –, in particolare per i flussi di prodotti farmaceutici verso la Svizzera e di autoveicoli verso il mercato nordamericano. Anche l'Abruzzo ha incrementato in misura significativa le vendite estere, grazie al contributo prevalente dell'industria dei mezzi di trasporto. Nel 2023 si sono, inoltre, registrati tassi di crescita delle esportazioni a due cifre per la Calabria, in virtù del buon andamento della filiera agroalimentare e della chimica, e per il Molise, a seguito dei buoni risultati ottenuti dalle industrie chimica, estrattiva e alimentare.

Nello stesso anno, la Puglia ha registrato una dinamica lievemente superiore alla media nazionale, soprattutto grazie all'industria meccanica e ai prodotti alimentari che hanno ottenuto tassi di incremento a due cifre su tutti i principali mercati, a eccezione di Regno Unito e Giappone. Per le esportazioni della Basilicata, aumentate del 5,4 per cento, si conferma il contributo positivo preponderante degli autoveicoli – nonostante la flessione del settore sul mercato tedesco – cui si af-

fianca la buona dinamica esportativa dell'industria alimentare.

Le regioni insulari hanno, invece, ridotto nettamente i flussi commerciali verso l'estero nel 2023, per effetto della diminuzione dell'export di prodotti petroliferi raffinati, indotto soprattutto dalla parziale stabilizzazione dei prezzi internazionali dopo un biennio di incrementi consistenti.

Tra le regioni centrali, emerge la dinamica positiva della Toscana che, con un incremento annuo complessivo del 4,7 per cento, è tornata a superare il 9 per cento come quota sull'export nazionale. Come evidenziato anche nel *Monitor dei Distretti e dei Poli Tecnologici della Toscana* di Intesa Sanpaolo<sup>13</sup>, i poli della farmaceutica e del biomedicale hanno fornito un apporto fondamentale ai risultati positivi del 2023, ai quali hanno contribuito anche il distretto orafa di Arezzo e il comparto della meccanica, riuscendo così a compensare il calo del sistema tessile-abbigliamento-pelli, legato principalmente alla riduzione dei flussi dei grandi marchi del lusso diretti in Svizzera.

La diminuzione delle esportazioni del Lazio appare riconducibile in prevalenza al significativo ridimensionamento dei flussi di prodotti farmaceutici diretti in Belgio, primo mercato di sbocco del settore; sono state riscontrate, inoltre, significative flessioni per l'export ICT verso Regno Unito e Stati Uniti e per i prodotti della metallurgia. La contrazione dell'export di prodotti farmaceutici verso il Belgio è stata determinante anche per il calo aggregato dei flussi dalle Marche, nonostante il forte aumento registrato dal settore nelle vendite sul mercato cinese.

La meccanica si conferma come settore trainante delle esportazioni dall'Emilia Romagna, avendo registrato incrementi significativi sui principali mercati di sbocco (Stati Uniti, Germania, Francia); dinamiche simili sono state rilevate per i comparti degli autoveicoli e dei prodotti alimentari. Anche il Trentino-Alto Adige ha registrato lo scorso anno una dinamica superiore alla media nazionale, grazie principalmente all'industria meccanica e ai prodotti alimentari.

<sup>13</sup> Si veda in proposito il relativo comunicato stampa pubblicato nella pagina del sito web Intesa Sanpaolo: [www.group.intesasanpaolo.com/it/sala-stampa/comunicati-stampa/2024/04/intesa-sanpaolo-economia-ed-export-della-toscana](http://www.group.intesasanpaolo.com/it/sala-stampa/comunicati-stampa/2024/04/intesa-sanpaolo-economia-ed-export-della-toscana)

Tavola 2.7 Esportazioni delle ripartizioni e delle regioni italiane

Ripartizioni e regioni	Valori (mln €) 2022	Valori (mln €) 2023	Peso % 2023	Variazione % 2023/22	TCMA % 2023/19
Nord Ovest	233.223	238.740	38,7	2,4	7,0
Piemonte	59.444	63.756	10,3	7,3	8,0
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	957	751	0,1	-21,5	1,7
Liguria	10.574	10.659	1,7	0,8	10,7
Lombardia	162.249	163.574	26,5	0,8	6,4
<b>Nord Est</b>	<b>200.320</b>	<b>198.791</b>	<b>32,2</b>	<b>-0,8</b>	<b>6,2</b>
Trentino-Alto Adige/Südtirol	11.845	12.257	2,0	3,5	7,7
Veneto	82.194	81.955	13,3	-0,3	5,9
Friuli-Venezia Giulia	22.124	19.112	3,1	-13,6	5,4
Emilia-Romagna	84.158	85.466	13,8	1,6	6,4
<b>Centro</b>	<b>115.429</b>	<b>111.826</b>	<b>18,1</b>	<b>-3,1</b>	<b>6,3</b>
Toscana	54.508	57.061	9,2	4,7	7,2
Umbria	5.813	5.608	0,9	-3,5	6,8
Marche	22.868	20.058	3,2	-12,3	13,2
Lazio	32.240	29.100	4,7	-9,7	1,2
<b>Sud</b>	<b>40.627</b>	<b>47.502</b>	<b>7,7</b>	<b>16,9</b>	<b>8,2</b>
Abruzzo	8.862	10.066	1,6	13,6	3,7
Molise	1.012	1.224	0,2	21,0	12,9
Campania	17.190	22.207	3,6	29,2	15,8
Puglia	10.014	10.139	1,6	1,2	3,1
Basilicata	2.832	2.985	0,5	5,4	-3,5
Calabria	717	879	0,1	22,7	16,4
<b>Isole</b>	<b>25.793</b>	<b>20.832</b>	<b>3,4</b>	<b>-19,2</b>	<b>8,3</b>
Sicilia	16.813	14.028	2,3	-16,6	10,2
Sardegna	8.979	6.803	1,1	-24,2	4,7
<b>Totale regioni</b>	<b>615.392</b>	<b>617.690</b>	<b>100,0</b>	<b>0,4</b>	<b>6,7</b>
Dati non ripartibili	10.803	8.514		-21,2	17,6
<b>TOTALE</b>	<b>626.195</b>	<b>626.204</b>		<b>0,0</b>	<b>6,9</b>
<b>CENTRO NORD</b>	<b>548.972</b>	<b>549.357</b>	<b>88,9</b>	<b>0,1</b>	<b>6,6</b>
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>66.420</b>	<b>68.334</b>	<b>11,1</b>	<b>2,9</b>	<b>8,2</b>

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Istat

Il Veneto, invece, ha mostrato una lieve riduzione dei flussi, sulla quale sembrano aver pesato l'andamento negativo di alcuni settori intermedi (siderurgia, materie plastiche, legno) e il rallentamento dei distretti calzaturieri e della concia. Per il Friuli-Venezia Giulia è emersa una significativa diminuzione delle vendite estere, legata soprattutto alla riduzione del comparto metallurgico e del rallentamento dell'export del "sistema casa".

Le difficoltà incontrate dall'economia tedesca nel 2023 hanno contribuito a determinare una dinamica contenuta delle esportazioni della Lombardia, con cali significativi per le industrie chimiche e siderurgiche; tali riduzioni settoriali, tuttavia, sono risultate inferiori a quelle medie nazionali. Nel complesso, la regione ha ottenuto un aumento della quota aggregata sull'export nazionale, anche grazie all'andamento in crescita del settore pelli e calzature, decisamente migliore rispetto alla dinamica nazionale.

Il Piemonte ha registrato, nel 2023, un aumento della propria quota di export sul valore totale del paese, con un incremento superiore al 7 per cento, prevalentemente per effetto del consistente aumento delle vendite di autoveicoli su tutti i principali mercati di sbocco, a eccezione di Regno Unito e Brasile. Le dinamiche della regione sono state superiori agli andamenti nazionali anche nel "sistema moda".

La consistente riduzione dei flussi dalla Valle d'Aosta sembra riconducibile alle minori vendite estere del comparto siderurgico, che ha inciso per oltre il 64 per cento sull'export regionale, e alla variazione negativa dell'export di bevande. La cantieristica navale si è invece confermata il comparto trainante per la Liguria, con una crescita significativa soprattutto sui mercati nordamericani e su quelli degli Emirati Arabi Uniti, consentendo alla regione di registrare una dinamica aggregata dell'export superiore a quella media nazionale.

## 2.5 LA DINAMICA DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NEL TRIENNIO 2021-2023

di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Nel periodo 2019-23 la crescita delle esportazioni di beni in volume dell'Italia è stata pari all'8,6 per cento, un valore nettamente superiore a quello dell'Area dell'euro (+6 per cento). Se si considera l'insieme dei volumi esportati da Germania, Francia e Spagna, si osserva una crescita solo lievemente positiva (+0,2 per cento). Un differenziale di crescita favorevole all'Italia si rileva sia nella prima fase di uscita dalla pandemia (+3,5 per cento la crescita dell'Italia tra il 2019 e il 2021, rispetto a -1,5 per cento dell'insieme delle altre tre principali economie dell'area euro) sia nella fase di successiva ripresa e consolidamento (+5 per cento rispetto al +1,7 per cento tra il 2021 e il 2023). Considerando il triennio 2021-2023 emerge tuttavia – dopo la notevole performance registrata dal nostro sistema esportatore tra il 2021 e il 2022 – una flessione nel 2023 (-1,5 per cento), meno forte rispetto a quella media dell'Area dell'euro (-2,6 per cento) ma più ampia di quella dell'insieme di Germania, Francia e Spagna (-0,7 per cento).

Allo scopo di individuare e misurare le dinamiche d'impresa sottostanti queste tendenze, di seguito viene presentata una lettura microfondata delle tendenze del sistema esportatore tra il 2021 e il 2023, fase caratterizzata dall'emergere di rilevanti tensioni geo-politiche, forti dinamiche inflazionistiche e evidenti segnali di rallentamento ciclico delle economie avanzate. L'obiettivo è quello di misurare le tendenze delle imprese esportatrici nella fase di ripresa successiva al "rimbalzo" post-COVID, individuando i segmenti a più elevata *performance* esportativa, quelli in difficoltà e i fenomeni di eventuale riposizionamento delle imprese.

### 2.5.1 L'individuazione delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel triennio 2021-23

La fonte statistica qui utilizzata per valutare la dinamica delle imprese negli anni 2021-2023 riguarda i dati individuali di tutte le imprese manifatturiere persistentemente esportatrici di beni nel 2021, 2022 e 2023, utilizzando come "base" l'anno 2021 (immediatamente successivo alla crisi da COVID-19, e quindi non perturbato dall'impatto della fase acuta della crisi sanitaria). Il valore delle esportazioni e delle importazioni delle aziende che hanno esportato anche nel periodo 2022-2023 è quello degli operatori commerciali afferenti alle stesse imprese nel 2021: l'insieme di imprese esaminato include quindi soltanto le aziende presenti con continuità sui mercati esteri nei tre anni considerati.<sup>14</sup>

La base delle analisi sviluppate di seguito è l'universo delle imprese con attività prevalente manifatturiera che avevano esportato nel 2021. Si tratta di 60.340 unità, con un valore di beni esportati pari a 376 miliardi di euro.<sup>15</sup>

All'interno di tale perimetro sono state individuate 48.804 aziende persistentemente esportatrici nel triennio 2021-23; tale sottoinsieme corrisponde all'80,9 per cento del totale delle imprese esportatrici manifatturiere nel 2021 (60.340 unità) e al 99 per cento del valore delle esportazioni di beni da esse attivato

(376 miliardi di euro, su 380 totali). Si tratta quindi di un sottoinsieme di imprese manifatturiere rappresentativo della quasi totalità delle vendite all'estero del settore nel 2021. Lo stesso insieme di imprese ha realizzato, nel 2021, 207 miliardi di euro di valore aggiunto e impiegato circa 2,3 milioni di addetti.

L'elevato dettaglio del contenuto informativo e il livello di aggiornamento dei dati rendono tale fonte statistica particolarmente adeguata a misurare i fattori microeconomici alla base della dinamica dell'export manifatturiero; inoltre, la longitudinalità dei dati d'impresa consente di misurare con precisione le modificazioni nel posizionamento delle singole imprese esportatrici nel corso della fase analizzata, in relazione a prodotti esportati e paesi di sbocco.

L'analisi è condotta utilizzando diverse classificazioni delle imprese presenti nei dati e di tassonomie costruite ad hoc (propensione all'esportazione delle imprese, modalità di partecipazione alle RPI, Reti Produttive Internazionali). Per quel che riguarda la partecipazione alle RPI, la modalità di coinvolgimento delle imprese nei flussi con l'estero dei beni intermedi è qui misurata in base alla realizzazione, da parte di ogni impresa in ciascun anno, di flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> La base dati di partenza è il registro statistico su "Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-FrameSBS" riferito al 2021, che alimenta le statistiche ufficiali europee denominate TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*, si veda la pagina: [www.ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec](http://www.ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec)).

<sup>15</sup> Considerando anche le aziende degli altri settori industriali e dei servizi, nel 2021 le imprese esportatrici risultavano pari a 120.319 unità, con un valore complessivo di beni esportati pari a 476 miliardi di euro. Nel 2021 le imprese con attività prevalente manifatturiera rappresentavano quindi il 50,2 per cento dell'universo delle imprese esportatrici e il 78,3 per cento delle esportazioni di beni attivato globalmente dalle imprese industriali e dei servizi.

<sup>16</sup> 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. In base ai criteri adottati si distinguono cinque gruppi di imprese: 1) il primo raggruppamento è composto da aziende esportatrici che non attivano flussi di import o export di beni intermedi; 2) un secondo raggruppamento incorpora le imprese coinvolte solo dal lato dell'export, operando quindi – almeno parzialmente – a monte dei processi produttivi; 3) un terzo gruppo è composto dalle imprese coinvolte esclusivamente dal lato dell'import, collocandosi a valle del processo produttivo della filiera. Gli altri due gruppi sono identificati sulla base di comportamenti più complessi, che vedono la realizzazione di entrambi i flussi con l'estero di beni intermedi (*two-way trader* di beni intermedi): 4) il primo comprende le imprese coinvolte in entrambi i flussi con incidenze contemporaneamente inferiori al 50 per cento oppure con quote superiori al 50 per cento in almeno un flusso; 5) nel secondo sono presenti imprese che mostrano un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50 per cento per entrambi i flussi. Si tratta di aziende esportatrici notevolmente esposte nelle reti produttive internazionali, sia come fornitori sia come acquirenti di beni intermedi.

## 2.5.2 Dinamiche dell'export e caratteristiche delle imprese

### L'universo delle imprese manifatturiere esportatrici nel 2021

Preliminarmente all'analisi delle tendenze fino al 2023, è utile una breve descrizione dell'universo delle imprese esportatrici nel 2021, che rappresenta la base di partenza per le successive analisi.

Come già indicato, nel 2021 le imprese manifatturiere esportatrici erano 60.340, di cui 25.507 con meno di 10 addetti, 25.663 con 10-49 addetti, 7.857 con 50-249 addetti e 1.313 grandi imprese. Nel 2021 oltre 50mila micro e piccole imprese – con un'occupazione di poco meno di 700mila addetti – avevano quindi esportato beni, per un valore di oltre 57 miliardi di euro, pari al 15 per cento del totale. La quota realizzata dalle medie imprese era pari al 33 per cento mentre le grandi aziende spiegavano il 52 per cento del totale dell'export.

I dati secondo la governance delle imprese mostrano come la quota maggiore dell'export del 2021 (45,4 per cento) sia stata realizzata da imprese residenti appartenenti a gruppi multinazionali a controllo italiano, il 30,8 per cento da imprese a controllo estero, il 12,5 per cento da imprese non appartenenti a gruppi e l'11,4 per cento da aziende facenti capo a gruppi domestici.

L'incidenza dell'export sul fatturato era pari al 43,3 per cento, con un andamento crescente all'aumentare della dimensione delle imprese (dal 30,4 per cento delle microimprese al 47,4 per cento delle grandi).

La contenuta quota di export sul fatturato delle imprese di minori dimensioni risente fortemente della presenza di ampi segmenti di aziende con una propensione all'export molto contenuta: il 52,3 per cento delle microimprese (poco più di 13mila unità) e il 42,6 per cento delle piccole imprese (10.939) ha infatti esportato nel 2021 meno del 10 per cento del proprio fatturato.

La considerazione delle sole imprese manifatturiere con attività di esportazione anche nel 2022 e nel 2023 riduce il campo di osservazione dell'analisi dinamica da 60.340 a 48.804 imprese. Le imprese non persistenti sono quindi 11.536, con un valore dell'export pari a 3,6 miliardi di euro nel 2021. Il grado di persisten-

za delle vendite sui mercati esteri aumenta fortemente al crescere della dimensione media aziendale: l'incidenza delle imprese esportatrici persistenti è del 67,6 per cento per le microimprese, aumenta all'88,3 per cento per le piccole, passa al 96,8 per cento per le medie e raggiunge il 98,8 per cento per le grandi imprese.

Tra le 11.536 imprese non persistenti, 4.668 non hanno realizzato vendite all'estero in entrambi gli anni successivi (il 7,7 per cento delle imprese manifatturiere esportatrici nel 2021), 5.783 hanno esportato nel 2022 ma non nel 2023 (il 9,6 per cento) e 1.085 non hanno esportato nel 2022 ma hanno ripreso le vendite all'estero nel 2023 (l'1,8 per cento).

### Le tendenze delle esportazioni

Tra il 2021 e il 2023 il valore dell'export realizzato dalle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici è aumentato in media del 17,9 per cento. 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 medio del 3,4 per cento [cfr. Tavola 2.8].

La base dati utilizzata consente di misurare dinamiche nominali dell'export superiori alla media per le micro (+19,7 per cento) e per le grandi imprese (+20,3 per cento); per queste ultime, la vivace dinamica delle vendite all'estero determina un aumento del loro peso sull'export complessivo, che passa dal 52 per cento al 53 per cento, a fronte di cali rilevabili per le medie imprese (dal 33,1 per cento al 32,2 per cento) e di una sostanziale stabilità per le classi dimensionali inferiori.

Considerando la governance delle imprese, i maggiori incrementi in valore si rilevano per le imprese appartenenti a gruppi multinazionali a controllo estero (+22,1 per cento), seguite a distanza da quelle appartenenti a gruppi multinazionali a controllo italiano (+17 per cento), dalle imprese indipendenti (+16,5 per cento) e da quelle appartenenti a gruppi domestici (+12,2 per cento). Queste dinamiche portano, tra il 2021 e il 2023, a un incremento della quota di export attribuibile alle imprese a controllo estero, che passa dal 30,5 per cento al 31,5 per cento, e a diminuzioni per le altre tipologie di impresa.

Complessivamente, la quota di esportazioni realizzata dalle imprese multinazionali aumenta, tra il 2021 e il 2023, dal 76,2 per cento al 76,8 per cento.

**Tavola 2.8 Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2021-22-23, per classi di addetti, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero di imprese e indicatori economici nel 2021**

	Imprese		Esportazioni 2021		Esportazioni 2023		Var.% export 2023/21 (valore)	Var.% export 2023/21 (volumi stimati)	Dimensione media	Produttività del lavoro (mgl €)	Export per addetto (mgl €)	Propensione all'export (%)
	Numero	%	Valore (mln €)	%	Valore (mln €)	%						
<b>Dimensione aziendale</b>												
Microimprese	17.249	35,3	6.093	1,6	7.294	1,6	19,7	5,1	5	56	72	30,4
Piccole imprese	22.654	46,4	49.816	13,2	58.114	13,1	16,7	2,3	23	74	95	33,2
Medie imprese	7.604	15,6	124.569	33,1	142.774	32,2	14,6	0,4	101	91	162	43,6
Grandi imprese	1.297	2,7	195.513	52,0	235.183	53,0	20,3	5,6	679	106	222	47,4
<b>Governance</b>												
Imprese indipendenti	31.881	65,3	46.809	12,4	54.533	12,3	16,5	2,2	18	68	83	32,5
Imprese di gruppi domestici	8.567	17,5	42.717	11,4	47.916	10,8	12,2	-1,8	40	86	124	34,7
Imprese multinazionali a controllo estero	2.543	5,2	114.626	30,5	139.902	31,5	22,1	7,1	205	103	220	47,9
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	5.813	11,9	171.839	45,7	201.014	45,3	17,0	2,6	142	104	208	47,5
<b>Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali</b>												
Non coinvolte	13.443	27,5	9.280	2,5	11.430	2,6	23,2	8,9	13	58	52	22,4
Solo export	14.091	28,9	22.618	6,0	27.259	6,1	20,5	5,9	19	70	83	33,5
Solo import	3.311	6,8	9.714	2,6	12.048	2,7	24,0	9,7	32	77	91	28,9
Import e export (bassa e media intensità)	9.735	19,9	224.542	59,7	274.652	61,9	22,3	7,9	113	99	205	49,1
Import e export (alta intensità)	8.224	16,8	109.836	29,2	117.977	26,6	7,4	-7,2	73	101	183	40,9
<b>Totale</b>	<b>48.804</b>	<b>100,0</b>	<b>375.991</b>	<b>100,0</b>	<b>443.365</b>	<b>100,0</b>	<b>17,9</b>	<b>3,4</b>	<b>46</b>	<b>92</b>	<b>167</b>	<b>43,3</b>

Fonte: elaborazione su dati Istat (Frame-Tec SBS 2021 e dati di commercio estero 2022 e 2023)

Un primo elemento che emerge dall'analisi delle tendenze delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici, amplificato dalle stime delle variazioni dei volumi esportati, è dunque quello relativo alla performance dei segmenti più strutturati e internazionalizzati del sistema delle imprese esportatrici, caratterizzati da dimensioni medie aziendali nettamente superiori a quella media, alti livelli di produttività e una propensione all'export notevolmente elevata (47,4 per cento per le grandi imprese e 47,9 per cento per le imprese a controllo estero).

Per quanto riguarda il grado di partecipazione alle reti produttive internazionali, la maggiore crescita dei valori e, soprattutto, dei volumi esportati ha riguardato principalmente i segmenti di imprese posizionate, nel 2021, a valle dei flussi internazionali di scambio di beni intermedi. L'analisi dei cambiamenti del grado di partecipazione delle imprese alle RPI tra il 2021 e il 2023 mostra, peraltro, come il 15,6 per cento delle imprese (7.598 unità) sia transitato verso modalità più complesse, il 71,3 per cento (34.798) non abbia registrato cambiamenti e il 13,1 per cento (6.408) abbia evidenziato un arretramento verso forme meno complesse o esterne alle RPI. Il saldo tra avanzamenti e arretramenti è dunque positivo e pari a oltre mille imprese esportatrici.

L'interpretazione delle dinamiche d'impresa sottostanti tale andamento medio sembra trovare nella valutazione della performance delle imprese distinte in base al loro grado di partecipazione alle RPI, e soprattutto nei cambiamenti registrati dopo la pandemia, una efficace chiave di lettura: la crescita media dei volumi esportati tra il 2021 e il 2023 (+3,4 per cento) scaturisce da un incremento del 3,8 per cento per le imprese che non hanno cambiato tipologia di coinvolgimento nelle RPI, da una forte diminuzione (-11,2 per cento) per quelle che hanno registrato un minore coinvolgimento e da un'espansione molto forte (+8,7 per cento) rilevata in media per i casi di maggiore partecipazione.

### I diversi sentieri di sviluppo delle imprese

La crescita delle vendite all'estero delle imprese manifatturiere persistentemente esportatrici rilevata nel triennio 2021-23 deriva da dinamiche molto diverse manifestatesi nel 2022 e nel 2023: se tra il 2021 e il 2022 i volumi esportati risultano infatti in crescita significativa (+7,6 per cento), nell'anno successivo si osserva una flessione, stimata pari al 3,9 per cento.

Questo andamento fortemente irregolare suggerisce l'utilità della misurazione della dinamica delle singole imprese nei due anni considerati. A questo proposito, possono essere individuati quattro gruppi di aziende: il primo è costituito dalle imprese che hanno registrato una crescita dei volumi esportati sia nel 2022 sia nel 2023 ("imprese in crescita persistente"); nel secondo sono presenti le aziende che hanno mostrato un andamento opposto a quello generale, con un calo nel 2022 e una crescita nel 2023 ("imprese in accelerazione"); il terzo gruppo incorpora invece le imprese che hanno registrato un andamento in linea con quello medio, in crescita nel 2021 e in flessione nel 2023 ("imprese in decelerazione"); il quarto gruppo, infine, comprende le unità in calo sia nel 2022 sia nel 2023 ("imprese in flessione persistente") [cfr. Tavola 2.9].

I risultati di tale aggregazione mostrano come il 44,2 per cento delle imprese (21.571 unità, rappresentative del 31,8 per cento dei valori esportati nel 2023) rientri nel gruppo delle "imprese in decelerazione", registrando una dinamica annuale dei volumi esportati coerente con le tendenze generali; il secondo raggruppamento per numerosità di aziende è quello delle "imprese in flessione persistente", pari al 19,5 per cento del totale (9.517 imprese) e rappresentativo del 16,4 per cento delle esportazioni. Il terzo gruppo per dimensione è quello delle "imprese in crescita persistente", che è pari al 19,2 per cento del totale (9.370 aziende) ma realizza il 31,2 per cento delle esportazioni del 2023; il quarto gruppo è infine rappresentato dalle imprese che hanno mostrato un andamento opposto a quello generale ("Imprese in accelerazione"), com-

misurato al 17,1 per cento delle aziende (8.345 aziende) e al 20,5 per cento delle esportazioni.

Tale schema di analisi consente almeno due considerazioni: in primo luogo, oltre un terzo delle imprese – rappresentativo del 51,7 per cento dei valori esportati nel 2023 – evidenzia nell'ultimo anno segnali di crescita dei volumi esportati, nonostante la fase ciclica di netto rallentamento:

si tratta dell'insieme delle "imprese in crescita persistente" e delle "imprese in accelerazione", tipologie diffuse soprattutto tra le grandi imprese, tra quelle appartenenti a gruppi multinazionali e tra quelle mediamente coinvolte, per entrambi i flussi di scambio di beni intermedi, nelle reti produttive internazionali).

**Tavola 2.9 Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2021-22-23, per classi di addetti, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: composizione delle imprese per tendenze dei volumi esportati rilevate tra il 2021 e il 2023**

Valori percentuali

	In crescita persistente	In accelerazione	In decelerazione	In flessione persistente
<b>Dimensione aziendale</b>				
Microimprese	15,8	15,6	52,3	16,2
Piccole imprese	19,8	17,4	42,6	20,2
Medie imprese	23,7	19,6	32,6	24,1
Grandi imprese	27,5	18,3	30,0	24,1
<b>Governance</b>				
Imprese indipendenti	17,5	16,4	47,9	18,2
Imprese di gruppi domestici	20,3	17,3	41,3	21,1
Imprese multinazionali a controllo estero	23,0	21,8	32,1	23,1
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	25,2	18,8	33,3	22,7
<b>Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali</b>				
Non coinvolte	18,5	14,0	52,6	14,9
Solo export	17,4	18,3	44,6	19,7
Solo import	22,1	14,3	48,1	15,5
Import e export (bassa e media intensità)	23,9	18,3	37,0	20,7
Import e export (alta intensità)	16,7	20,1	36,5	26,6
<b>Totale</b>	<b>19,2</b>	<b>17,1</b>	<b>44,2</b>	<b>19,5</b>
<b>Incidenza in termini di export 2023</b>	<b>31,2</b>	<b>20,5</b>	<b>31,8</b>	<b>16,4</b>

Fonte: elaborazione su dati Istat (Frame-Tec SBS 2021 e dati di commercio estero 2022 e 2023)

Le aziende di minori dimensioni risultano inoltre presenti soprattutto nel gruppo delle "imprese in decelerazione", che caratterizza anche le imprese indipendenti e dei gruppi domestici e quelle poco coinvolte nelle reti produttive internazionali. Emerge quindi una relativa polarizzazione tra le imprese in grado di mantenere un profilo di crescita anche in un contesto generale di rallentamento e quelle che invece tendono a subire l'andamento generale.

Dal punto di vista dei settori di attività economica prevalente delle imprese, i primi cinque settori per incidenza delle imprese in crescita (persistente o in accelerazione) nel 2023 sono in sequenza il comparto farmaceutico (51,7 per cento), quello degli autoveicoli (48,4 per cento), la fabbricazione di macchinari e apparecchiature (42,7 per cento), l'industria dei computer e dei prodotti elettronici (41,9 per cento) e l'industria alimentare (38,3 per cento).

Sul fronte opposto, i settori con la maggiore presenza relativa di imprese in flessione (persistente o in decelerazione) nel 2023 sono quello della fabbricazione di carta e di prodotti di carta (72,6 per cento), l'industria delle bevande e del tabacco (71,8 per cento), la fabbricazione di articoli in pelle e simili (70,8 per cento), le industrie tessili (70 per cento), la fabbricazione di mobili (69,9 per cento).

#### I cambiamenti nella diversificazione merceologica e geografica dell'export

Le informazioni sul numero di prodotti esportati, sul numero di paesi di destinazione e sul numero delle aree di sbocco consentono di qualificare ulteriormente il quadro dinamico delle imprese esportatrici nell'ultimo triennio.

In media, tra il 2021 e il 2023 il numero di prodotti esportati per impresa è cresciuto del 6 per cento (da 11,9 a 12,7), con una tendenza verificata in tutte le classi dimensionali d'impresa. Anche il numero medio di paesi ha evidenziato una crescita, passando da 12,8 a 13,3 (+3,7 per cento): in questo caso, tuttavia, la crescita ha riguardato solo le micro e piccole imprese; le medie imprese hanno invece registrato

una sostanziale stabilità, le grandi una flessione. Se il numero medio dei paesi di destinazione cresce, il numero delle aree di sbocco mostra invece una flessione (da 3,7 a 3,6), via via più intensa al crescere della dimensione aziendale.

La positiva performance delle esportazioni delle grandi imprese nel triennio è quindi associata a tendenze in termini di diversificazione dei flussi di export: da un lato si osserva una maggiore diversificazione merceologica, dall'altro una minore articolazione geografica, in termini sia di paesi sia di aree di sbocco. Le imprese di dimensione inferiore mostrano invece la tendenza a una maggiore diversificazione sia merceologica sia geografica, limitatamente ai paesi e non alle aree.

La lettura di queste evoluzioni in termini di governance delle imprese consente di evidenziare un comportamento peculiare delle imprese a controllo estero, che hanno ridotto il numero medio di paesi di destinazione; tutte le altre tipologie di controllo hanno invece registrato un aumento, particolarmente evidente tra le imprese indipendenti.

Nel triennio la composizione geografica dei valori esportati ha registrato cambiamenti non uniformi tra le diverse tipologie di impresa. L'incidenza dell'export verso i paesi UE è diminuita dal 54,4 per cento al 53,3 per cento tra il 2021 e il 2023: la caduta è interamente concentrata nel 2023; l'anno precedente, invece, si era osservata una lieve crescita.

Dal punto di vista delle caratteristiche delle imprese, le grandi aziende registrano la maggiore flessione della quota di export destinata ai paesi europei mentre le altre classi dimensionali mostrano lievi cali.

Considerando la governance delle imprese, il calo della quota destinata ai paesi UE è intenso soprattutto per le imprese a controllo estero; seguono le multinazionali italiane, mentre le imprese domestiche mostrano una sostanziale stabilità. Tali tendenze si rilevano, seppure in misura attenuata, per le vendite verso la Germania, la cui incidenza media è passata dal 13,8 per cento al 13 per cento.

Sul fronte extra-europeo spicca la notevole crescita del-

la quota di export destinata agli Stati Uniti, pari al 9,9 per cento nel 2021, verificata sia nel 2022 (10,8 per cento) sia nel 2023 (11,4 per cento). Anche in questo caso le grandi imprese mostrano tendenze più accentuate rispetto alle altre dimensioni aziendali, con una crescita più rilevante della quota di export verso gli USA, passata dal 10,8 per cento al 12,8 per cento. Dal punto di vista della governance delle imprese, sono le multinazionali italiane a evidenziare la maggiore spinta verso gli Stati Uniti.

Tendenze più omogenee riguardano gli andamenti della quota verso i paesi dell'Asia orientale, che evidenziano cali progressivi e generalizzati alle varie classi dimensionali e tipologie di governance, con scarse differenziazioni. Con riferimento alle esportazioni verso la Cina, si rileva un calo sia nel 2022 sia nel 2023, con un peso medio che passa dal 3,2 per cento al 2,5 per cento. Questa tendenza è comune a tutte le dimensioni d'impresa e a tutte le tipologie di governance aziendale.

### 2.5.3 Conclusioni

L'evoluzione del sistema esportatore nel triennio che ha seguito la pandemia è caratterizzata da una forte crescita, anche in termini di volumi, delle vendite di beni all'estero nel 2022 e da una flessione nel 2023.

Le dinamiche d'impresa sottostanti le tendenze aggregate segnalano significative eterogeneità: le imprese di maggiori dimensioni hanno registrato complessivamente la performance più elevata, con segnali evidenti di riposizionamento geografico attraverso una riduzione del numero di paesi di sbocco; le piccole imprese hanno mostrato, in un quadro positivo di crescita, interessanti segnali di aumento della complessità dei comportamenti di export, con un aumento del numero medio di prodotti esportati e di paesi di sbocco; le medie imprese hanno registrato una debole dinamica dell'export, con una diminuzione significativa del loro peso sull'export complessivo.

La crescita dell'export è stata, soprattutto per le imprese di piccola dimensione, significativamente più intensa per le

aziende che hanno aumentato il loro grado di partecipazione alle reti produttive internazionali.

Complessivamente, nel 2023 oltre un terzo delle imprese – rappresentative del 51,7 per cento dei valori esportati nel 2023 – ha evidenziato segnali di crescita dei volumi rispetto al 2022, nonostante la fase ciclica di netto rallentamento.

Tali evidenze confermano un'elevata vitalità del nostro sistema esportatore, con comportamenti di impresa improntati al dinamismo sia nella prima fase di crescita dopo la pandemia sia nella successiva fase di rallentamento ciclico. In un contesto caratterizzato da una elevata performance delle grandi imprese e, in media, delle aziende appartenenti a gruppi multinazionali, le imprese di minori dimensioni hanno compiuto sforzi significativi per affrontare le sfide poste dall'instabilità del quadro mondiale, con risultati positivi sia in termini di performance quantitativa dell'export sia nelle strategie di mercato e di sfruttamento delle opportunità offerte dalla partecipazione alle reti produttive internazionali.

## I CAMBIAMENTI NEI PROFILI STRATEGICI DELLE IMPRESE ESPORTATRICI TRA IL 2018 E IL 2022

di Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

### Introduzione

La brillante performance delle imprese esportatrici italiane che si è verificata nella fase di uscita dalla pandemia, e che è proseguita anche nel 2023 in termini comparativi rispetto ai principali paesi europei, può essere almeno in parte ricondotta a cambiamenti nelle strategie aziendali, messi in atto come risposta alla sequenza di shock manifestatisi negli anni più recenti.

Si è visto nel paragrafo 2.5 come il sistema esportatore italiano abbia registrato, nella fase post-COVID, modificazioni nella struttura geografica e merceologica delle vendite all'estero e una maggiore complessità nelle modalità di partecipazione alle reti produttive internazionali. In questo quadro, allo scopo di indagare i fattori "comportamentali" delle imprese che possono aver influito sulla capacità di ripresa, vengono proposte di seguito nuove evidenze qualitative sui cambiamenti nelle strategie che le imprese esportatrici hanno sperimentato nella fase post-COVID.

### I profili strategici delle imprese

I risultati qui proposti derivano dalla metodologia, realizzata dall'Istat e presentata nel *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – Edizione 2024*, finalizzata al calcolo di un "Indicatore di dinamismo strategico" delle circa 200mila imprese con almeno dieci addetti, elaborato a partire dai dati delle prime due edizioni del Censimento permanente sulle imprese (anni 2018 e 2022).

L'indicatore riassume, per ogni impresa, la propensione innovativa, lo sforzo di investimento in tecnologia, formazione del personale e organizzazione dell'impresa, le leve competitive, la differenziazione produttiva, il grado di managerialità dell'azienda. Tale metodologia consente di distinguere le imprese in cinque classi di "dinamismo" (basso; medio-basso; medio; medio-alto; alto) sulla base delle rilevazioni effettuate nei due periodi considerati.

Se il primo profilo (imprese a basso dinamismo) è caratterizzato da comportamenti sostanzialmente stagnanti e "passivi", il secondo (imprese a medio-basso dinamismo) è caratterizzato da strategie difensive, investimenti modesti, limitate re-

lazioni con il resto del sistema; le imprese a medio dinamismo sono invece caratterizzate da rilevabili strategie espansive, seppure poco complesse e intense. Gli ultimi due raggruppamenti (imprese a medio-alto e alto dinamismo) si propongono invece come realtà fortemente orientate alla crescita, con strategie aziendali proattive e un intenso ricorso a strumenti tecnologici e organizzativi avanzati.

#### L'analisi delle imprese esportatrici e dei cambiamenti intervenuti nella fase di ripresa

L'Istat ha diffuso i risultati di tale metodologia solo per il complesso delle imprese. Tale metodologia consente, tuttavia, di esaminare anche il comportamento di diverse sottopopolazioni di aziende; il segmento analizzato, in questo caso, è quello delle imprese esportatrici rilevate separatamente nel 2018 (pari a 52.330 unità) e nel 2022 (52.149).

La Tavola 1 presenta l'articolazione delle imprese esportatrici secondo i profili rilevati nei due periodi.

Nel 2018 le imprese esportatrici mostravano in prevalenza un profilo aziendale a medio dinamismo (40,6 per cento delle imprese, poco più di 21 mila unità). Le imprese con un grado di dinamismo inferiore a quello medio rappresentavano il 31,6 per cento del totale (16.500 unità), mentre quelle con dinamismo superiore il 27,8 per cento (14.500).

È da rilevare come, nell'ambito delle imprese con almeno dieci addetti, le esportatrici risultino – rispetto a quelle attive solo sul mercato interno – fortemente caratterizzate da profili d'impresa complessi e orientati al cambiamento e alla crescita. A fronte del 31,6 per cento di imprese esportatrici collocate nei profili a medio-basso e basso dinamismo, per le imprese non esportatrici la quota aumenta al 62,4 per cento; ai due profili più dinamici appartengono invece il 27,8 per cento delle aziende che esportano e solo il 13,6 per cento di quelle orientate solo al mercato interno. Ciò conferma la rilevanza della presenza sui mercati esteri come stimolo al raggiungimento di più elevati livelli di complessità aziendale e qualità complessiva dell'impresa.

Nel 2022, per le imprese esportatrici, sono stati osservati un forte calo dell'incidenza delle imprese a medio dinamismo (passata dal 40,6 per cento al 28,6 per cento) e aumenti identici per l'insieme delle imprese con profilo più dinamico e per quello delle aziende meno dinamiche (+6 punti percentuali per entrambi i gruppi). A fronte di tale spostamento simmetrico delle imprese verso i profili al di sopra e al di sotto di quello medio, è tuttavia da rilevare come il peso delle imprese con di-

namismo superiore a quello medio sia aumentato di 4,2 punti in termini occupazionali e di 4,7 punti in termini di valore aggiunto, mentre quello delle imprese con dinamismo inferiore a quello medio sia cresciuto di 3,3 punti in termini di addetti e di 3,1 per valore aggiunto.

**Tavola 1 Caratteristiche delle imprese esportatrici con almeno 10 addetti, per grado di dinamismo. Anni 2018 e 2022**

Dinamismo	ANNO 2018						
	Imprese		Addetti			Valore aggiunto (%)	Produttività (euro)
	N.	%	N.	%	Media		
Basso	3.554	6,8	129.602	3,5	36,5	3,1	70.945
Medio -basso	12.975	24,8	420.226	11,4	32,4	9,2	65.787
Medio	21.238	40,6	1.114.755	30,2	52,5	27,6	74.236
Medio - alto	10.587	20,2	1.020.493	27,7	96,4	27,6	80.860
Alto	3.976	7,6	1.005.084	27,2	252,8	32,5	96.852
<b>Totale</b>	<b>52.330</b>	<b>100,0</b>	<b>3.690.160</b>	<b>100,0</b>	<b>70,5</b>	<b>100,0</b>	<b>81.150</b>
Dinamismo	ANNO 2022						
	Imprese		Addetti			Valore aggiunto (%)	Produttività (euro)
	N.	%	N.	%	Media		
Basso	7.423	14,2	248.959	6,6	33,5	5,5	76.137
Medio -basso	12.205	23,4	438.322	11,6	35,9	10,0	78.379
Medio	14.898	28,6	857.658	22,7	57,6	19,7	79.399
Medio - alto	12.326	23,6	1.032.073	27,3	83,7	29,3	97.968
Alto	5.296	10,2	1.200.593	31,8	226,7	35,5	102.117
<b>Totale</b>	<b>52.149</b>	<b>100,0</b>	<b>3.777.606</b>	<b>100,0</b>	<b>72,4</b>	<b>100,0</b>	<b>91.359</b>

Fonte: elaborazione su dati Istat

Considerando le imprese con strategie espansive strutturate (rappresentate dai profili medio, medio-alto e alto), si rileva come esse abbiano rappresentato il 27,8 per cento (14.564 unità) delle imprese esportatrici nel 2018 e il 33,8 per cento (17.622) nel 2022.

Anche nel 2022 si sono confermate le ampie differenze strutturali, già rilevate nel 2018, tra imprese esportatrici e non esportatrici in termini di profili d'impre-

sa: a fronte di un'incidenza delle imprese esportatrici pari al 24,1 per cento sul totale delle aziende con almeno 10 addetti, la loro presenza relativa aumentata fortemente all'aumentare della complessità dei profili strategici delle imprese, passando dall'11,2 per cento rilevato per il profilo a più basso dinamismo al 42,1 per cento osservato per quello a più alto dinamismo.

#### La dimensione del cambiamento e i fattori che hanno lo hanno indotto

Sulla base dei fattori che l'Istat ha identificato come rilevanti ai fini delle transizioni delle imprese verso profili più o meno complessi è possibile rilevare come le transizioni verso l'alto siano state determinate soprattutto da sforzi rilevanti di investimento in forme avanzate di digitalizzazione, in ricerca e sviluppo, nella qualità e nella formazione di capitale umano e in un maggiore impegno in termini di internazionalizzazione; sul fronte opposto, lo scivolamento delle imprese verso i profili a minore dinamismo sembra indotto soprattutto da flessioni nei livelli di innovazione, digitalizzazione e attenzione al capitale umano, evidenti segnali di ripiegamento non mitigati dalla fase di ripresa post-COVID.

#### Considerazioni

Complessivamente, le analisi proposte qualificano le evidenze quantitative disponibili sulla performance dell'export italiano, sottolineando uno spostamento della struttura dell'occupazione e del valore aggiunto delle imprese esportatrici, soprattutto manifatturiere, verso profili strategici d'impresa più orientati alla modernizzazione, al cambiamento e alla crescita.

Rispetto alla fase pre-COVID, tuttavia, questa tendenza avviene in un contesto di maggiore polarizzazione tra i segmenti di imprese più evoluti e quelli meno dinamici, come effetto degli shock persistenti che hanno caratterizzato il sistema delle imprese italiane dal 2020 e dei cambiamenti nei livelli e nella composizione della domanda interna ed estera, che sembrano aver determinato l'attivazione di intensi processi di selezione all'interno del sistema esportatore.

In particolare, se da un lato è di rilievo l'incremento significativo delle imprese a maggiore complessità aziendale e orientamento alla crescita, dall'altro un elemento critico sembra rappresentato, soprattutto in chiave prospettica, dal forte aumento delle imprese esportatrici classificabili come "stagnanti" e prive di strategie espansive.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento e articolazione dell'analisi *constant-market-shares* (CMS)

di Elena Mazzeo e Alessia Proietti (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila) e Roberto Monducci (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Questo approfondimento propone un'analisi aggiornata della scomposizione della variazione della quota di Italia, Francia e Germania sulle importazioni mondiali nel periodo 2017-2023. Vengono inoltre presentati gli esiti di un analogo esercizio che prende in esame la quota di mercato dell'Italia rispetto alle importazioni del mondo dall'Area dell'euro.

Nel 2023, rispetto all'anno precedente, c'è stato un consistente recupero di quota di mercato delle esportazioni di tutti e tre i paesi qui considerati. Su di esso hanno influito positivamente tutte le componenti evidenziate dall'analisi CMS: il contributo più consistente, tuttavia, è arrivato da un mutamento della composizione merceologica della domanda mondiale di beni, favorevole alla struttura dell'export dei tre paesi. A questo andamento ha concorso in primo luogo la flessione delle quotazioni delle materie prime energetiche, con il conseguente calo del loro peso sulla struttura del commercio mondiale nel 2023. Anche nell'ipotesi di invarianza delle quote di mercato dei tre paesi in esame nei singoli settori e mercati, infatti, il deciso rientro delle quotazioni internazionali delle materie prime (soprattutto energetiche) ha favorito in termini di quota aggregata le tre economie europee, pur in presenza di significative specificità dei singoli sistemi produttivi. Il recupero di quota ha mostrato tuttavia differente intensità nei tre paesi: se Francia e Italia hanno recuperato per intero quanto perso nel 2022, la quota della Germania è risalita di mezzo punto percentuale, tre decimi in meno di quanto perso l'anno precedente.

Estendendo il confronto al 2019, è solo l'Italia ad aver mantenuto sostanzialmente invariata la propria quota sulle esportazioni mondiali, con Francia e Germania rispettivamente al di sotto di 3 e 7 decimi di punto rispetto all'anno precedente la crisi indotta dalla pandemia.

Tavola 1 Analisi *Constant Market Shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo <sup>(1)(2)</sup>

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2017-2023
<b>Quota di mercato</b>	<b>2,91</b>	<b>2,88</b>	<b>2,91</b>	<b>2,91</b>	<b>2,85</b>	<b>2,67</b>	<b>2,90</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,04	0,03	0,00	-0,06	-0,18	0,23	-0,02
Effetto competitività		-0,00	0,01	0,01	0,07	-0,11	0,04	0,02
Effetto struttura		-0,03	0,03	0,02	-0,10	-0,20	0,17	-0,12
<i>merceologica</i>		-0,05	0,05	-0,01	-0,11	-0,18	0,14	-0,16
<i>geografica</i>		-0,02	0,01	0,01	-0,04	0,02	0,03	0,01
<i>interazione</i>		0,04	-0,03	0,01	0,05	-0,03	0,01	0,03
Effetto adattamento		-0,01	-0,00	-0,03	-0,03	0,12	0,02	0,07

<sup>(1)</sup> L'analisi si basa sui dati di importazione di 50 paesi che rappresentano all'incirca l'85 per cento delle importazioni mondiali: i 27 dell'Unione Europea e Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Israele, Malesia, Messico, Norvegia, Regno Unito, Singapore, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. In mancanza di dati ufficiali, le importazioni della Russia sono state stimate attraverso le esportazioni degli altri 50 paesi verso la Russia.

<sup>(2)</sup> L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 2 Analisi *Constant Market Shares* della quota della Germania sulle importazioni del mondo <sup>(1)(2)</sup>

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2017-2023
<b>Quota di mercato</b>	<b>8,54</b>	<b>8,38</b>	<b>8,27</b>	<b>8,31</b>	<b>7,84</b>	<b>7,04</b>	<b>7,56</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,16	-0,10	0,03	-0,47	-0,80	0,52	-0,97
Effetto competitività		-0,06	-0,17	-0,02	-0,21	-0,41	0,03	-0,85
Effetto struttura		-0,08	0,07	0,13	-0,29	-0,52	0,47	-0,21
<i>merceologica</i>		-0,14	0,10	0,07	-0,29	-0,46	0,39	-0,33
<i>geografica</i>		-0,01	0,04	0,03	-0,02	0,03	0,07	0,14
<i>interazione</i>		0,06	-0,06	0,03	0,02	-0,09	0,01	-0,03
Effetto adattamento		-0,01	-0,01	-0,07	0,02	0,13	0,02	0,08

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, Tavola 1

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, Tavola 1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Esaminando l'andamento delle quote dei singoli paesi sulle importazioni del mondo, emerge che la quota dell'Italia è cresciuta nel 2023 di 0,23 punti percentuali rispetto all'anno precedente, grazie prevalentemente all'effetto positivo dei fattori strutturali, merceologico e geografico.

Dopo la flessione dello scorso anno, anche l'effetto competitività è tornato a essere lievemente positivo, nonostante l'apprezzamento del tasso di cambio effettivo reale, che però è rimasto inferiore a quello degli altri due paesi europei per un andamento più contenuto dei prezzi alla produzione dei manufatti in Italia.

Tra i fattori strutturali, la componente merceologica delle esportazioni ha contribuito per circa tre quarti alla variazione positiva della quota dell'Italia. Nel 2023, diversamente da quanto osservato nei due anni precedenti, oltre al citato effetto esercitato dalla riduzione del peso dei prodotti energetici, un contributo positivo è arrivato dalla crescita della domanda estera nei settori di maggiore specializzazione: tra i beni di consumo, non tanto i settori della moda (la cui domanda è rimasta piuttosto fiacca) quanto quelli del settore alimentare e della farmaceutica; tra i beni strumentali, invece, si deve segnalare il buon andamento dei macchinari e degli altri mezzi di trasporto, settori nei quali l'Italia mantiene quote relativamente più elevate.

Per il secondo anno è risultato lievemente positivo il contributo della distribuzione geografica dei mercati. Il rallentamento della domanda in Asia orientale, area in cui l'Italia detiene quote di mercato al di sotto della propria media, ha influito positivamente sull'effetto geografico, insieme con il dinamismo della domanda di aree quali Africa e paesi OPEC, in cui la quota dell'Italia è relativamente più elevata.

Per quanto riguarda la Germania, il lieve guadagno di competitività tra il 2022 e il 2023 ha rappresentato un fattore di discontinuità, senza tuttavia riuscire a compensare la dinamica degli ultimi anni, nei quali questa componente ha pesato negativamente sull'andamento complessivo.

La Germania si è avvantaggiata della domanda più elevata in settori quali mezzi di trasporto, farmaceutica, meccanica, in cui ha quote relativamente più alte, mentre è stata meno svantaggiata dalla domanda relativamente più debole nei settori dei beni di consumo, quali tessile e abbigliamento, in cui è meno specializzata. L'impatto della componente geografica, nonostante una domanda ancora debole nel mercato di sbocco europeo, è risultato invece positivo, grazie a quote relativamente elevate dei prodotti tedeschi in aree (come l'area dei paesi europei non UE, tra cui la Svizzera) o paesi (come in alcuni esportatori di materie prime come l'Arabia Saudita) con una domanda di importazioni più dinamica.

Per la Francia, il guadagno di competitività tra il 2022 e il 2023 è stato leggermente più significativo che negli altri due paesi in esame, ma anche in questo caso non sufficiente a compensare la dinamica degli ultimi anni.

Per quanto riguarda la componente strutturale, è risultato particolarmente vantaggioso il buon andamento della domanda nei settori alimentari e bevande, negli altri mezzi di trasporto e anche nella farmaceutica, in cui l'industria francese mostra quote più elevate. È stato nullo il contributo della componente geografica, che pure nell'intero periodo esaminato ha rappresentato, insieme con l'effetto adattamento, l'unica componente a mostrare segno positivo: sul dato ha inciso positivamente la quota elevata in aree in crescita quali nell'Africa settentrionale e subsahariana.

L'esercizio di analisi CMS è stato riprodotto analizzando la quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dai paesi dell'Area dell'euro. Dopo un lungo periodo di ridimensionamento, tra il 2017 e il 2023 la quota italiana è risultata in aumento di quasi due decimi di punto.

A questo risultato hanno contribuito un effetto competitività positivo, segno di guadagni di quota diffusi tra i mercati e i set-

tori, e un forte effetto adattamento favorevole, segno che tali incrementi di quota sono stati registrati prevalentemente in segmenti dinamici del mercato mondiale. Tuttavia, le caratteristiche settoriali del modello di specializzazione delle esportazioni italiane hanno dato un contributo complessivamente negativo.

**Tavola 3 Analisi *Constant Market Shares* della quota della Francia sulle importazioni del mondo <sup>(1)(2)</sup>**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2017-2023
<b>Quota di mercato</b>	<b>3,30</b>	<b>3,23</b>	<b>3,30</b>	<b>3,03</b>	<b>2,88</b>	<b>2,70</b>	<b>2,97</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,07	0,07	-0,27	-0,15	-0,18	0,27	-0,33
Effetto competitività		-0,02	0,03	-0,15	-0,03	-0,14	0,08	-0,22
Effetto struttura		-0,04	0,04	-0,11	-0,11	-0,15	0,18	-0,18
<i>merceologica</i>		-0,06	0,06	-0,10	-0,12	-0,13	0,16	-0,19
<i>geografica</i>		-0,01	-0,00	0,01	-0,02	0,03	0,00	0,02
<i>interazione</i>		0,02	-0,02	-0,02	0,03	-0,05	0,02	-0,01
Effetto adattamento		-0,01	-0,00	0,00	-0,02	0,11	0,01	0,08

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, Tavola 1

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, Tavola 1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

**Tavola 4 Analisi *Constant Market Shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo <sup>(1)(2)</sup> dall'Area dell'euro**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2017-2023
<b>Quota di mercato</b>	<b>10,97</b>	<b>10,90</b>	<b>10,97</b>	<b>10,98</b>	<b>11,10</b>	<b>11,07</b>	<b>11,25</b>	
<i>variazione assoluta</i>		-0,06	0,07	0,01	0,12	-0,03	0,18	0,29
Effetto competitività		-0,05	0,06	0,04	0,29	-0,04	-0,12	0,17
Effetto struttura		-0,01	0,00	0,02	-0,07	-0,38	0,22	-0,22
<i>merceologica</i>		-0,04	0,02	0,02	-0,16	-0,46	0,26	-0,36
<i>geografica</i>		-0,00	0,03	-0,03	-0,08	0,02	0,06	-0,01
<i>interazione</i>		0,03	-0,04	0,03	0,17	0,05	-0,10	0,15
Effetto adattamento		0,00	0,00	-0,05	-0,10	0,39	0,08	0,33

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, Tavola 1

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, Tavola 1

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

## NOTA METODOLOGICA

Nell'analisi *constant-market-shares* (CMS) presentata in questo riquadro la formula di scomposizione della variazione di una quota di mercato aggregata è la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = EC + ESM + ESG + EIS + EA$$

in cui  $S$  è la quota di mercato aggregata di un paese esportatore e i cinque termini generati dalla sua scomposizione sono:

$$EC = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1}) w_{tj}^{t-1}$$

$$ESM = \sum_t (p_t^t - p_t^{t-1}) s_t^{t-1}$$

$$ESG = \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) s_j^{t-1}$$

$$EIS = \sum_i \sum_j (w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1}) s_{tj}^{t-1} - ESM - ESG$$

$$EA = \sum_i \sum_j (s_{tj}^t - s_{tj}^{t-1}) (w_{tj}^t - w_{tj}^{t-1})$$

In queste formule il pedice  $j$  si riferisce a ciascuno degli  $m$  paesi che compongono il mercato d'importazione e il pedice  $i$  a ciascuno degli  $n$  beni importati;  $s_{ij}$  è la quota di mercato detenuta dal paese esportatore sulle importazioni del prodotto  $i$ -mo da parte del  $j$ -mo paese;  $w_{ij}$  è il peso relativo delle importazioni del prodotto  $i$ -mo da parte del  $j$ -mo paese sul totale delle importazioni mondiali;  $p_i$  il peso del bene  $i$ -mo sul totale delle importazioni mondiali;  $g_j$  il peso del  $j$ -mo paese sul totale delle importazioni mondiali.

L'effetto competitività ( $EC$ ) rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica ( $ESM$ ) cattura la variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

L'effetto struttura geografica ( $ESG$ ) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

L'effetto di interazione strutturale ( $EIS$ ) descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

Infine, l'effetto di adattamento (*EA*) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema.

Per ulteriori approfondimenti sulla metodologia si rimanda a: Iapadre L. e Memedovic O. (2010), *Industrial Development and the Dynamics of International Specialization Patterns*, UNIDO Research and Statistics Branch, United Nations Industrial Development Organization, "Working Paper", n. 23/2009.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### Aerospazio: il ruolo dell'Italia nell'economia spaziale

di Stefania Paladini (Agenzia ICE)

La rilevanza economica del settore spaziale nell'economia mondiale è cresciuta a ritmi molto sostenuti negli ultimi dieci anni. Le proiezioni per l'espansione del settore sono molto ottimistiche, sebbene arrivare a una stima realistica delle dimensioni reali del settore sia sorprendentemente complicato.<sup>1</sup> Le difficoltà di valutazione sono legate in particolare ai modelli differenti impiegati nella compilazione delle statistiche dalle varie organizzazioni settoriali, agenzie nazionali e internazionali, che producono risultati spesso molto diversi a seconda delle voci settoriali considerate di pertinenza o degli "usi" dello spazio inclusi (satelliti per uso civile, commerciale, militare, lanci per esplorazione spaziale, ecc.).

Pur tenendo conto di questi limiti, stando agli ultimi dati disponibili al momento della stesura di questo Rapporto, una stima ragionevole del settore spaziale mondiale per il 2022 è quella riportata nello *Space Report 2023* della Space Foundation: 546 miliardi di dollari USA<sup>2</sup>, con un aumento sostanziale rispetto alla valutazione del 2021 (469 miliardi di dollari). Una stima più prudente è invece quella riportata dalla SIA (associazione di categoria per il mercato satellitare) nel suo rapporto annuale, che riporta una cifra di affari inferiore, "solamente" 384 miliardi di dollari<sup>3</sup>. La Figura 1 riporta la crescita del settore dal 2009.

Queste cifre rendono bene l'idea della crescita di un settore che continua ad accelerare, e che si stima raggiungerà nel 2035 1,8 milioni di miliardi di dollari<sup>4</sup>. In termini di tasso di crescita, l'OCSE aveva originariamente previsto una media del 5 per cento su base annua, che però sembra destinata a un ricalcolo al rialzo.

Un'analisi delle statistiche mostra l'importanza ancora determinante dell'intervento pubblico, incanalato attraverso le agenzie spaziali, e del contributo sostanziale del settore militare e della difesa, a cui si è aggiunto negli anni prima un modello di partenariato pubblico-privato, e poi, dal 2000 in avanti, l'utilizzazione di *subcontractor* da parte delle agenzie spaziali (la NASA in primis).

Se da un lato l'iniziativa privata ha assunto un ruolo propulsore in molti comparti del settore, dall'altro il numero degli attori con interessi nel settore si è moltiplicato dal 2010 in poi: al 2024 sono più di 80 i paesi che hanno lanciato in orbita un satellite a produzione nazionale.

In termini di segmentazione interna, nel 2022 l'industria satellitare è stata di gran lunga il settore dominante della cosiddetta

<sup>1</sup> L'OCSE ha dedicato vari studi alla misura delle dimensioni del settore e per decidere quali attività debbano essere incluse nella catena globale del valore. L'ultimo in ordine di tempo è la seconda edizione dell'*Handbook on Measuring the Space Economy*, disponibile alla pagina del sito OCSE: [www.oecd.org/publications/oecd-handbook-on-measuring-the-space-economy-2nd-edition-8bfef437-en.htm](http://www.oecd.org/publications/oecd-handbook-on-measuring-the-space-economy-2nd-edition-8bfef437-en.htm)

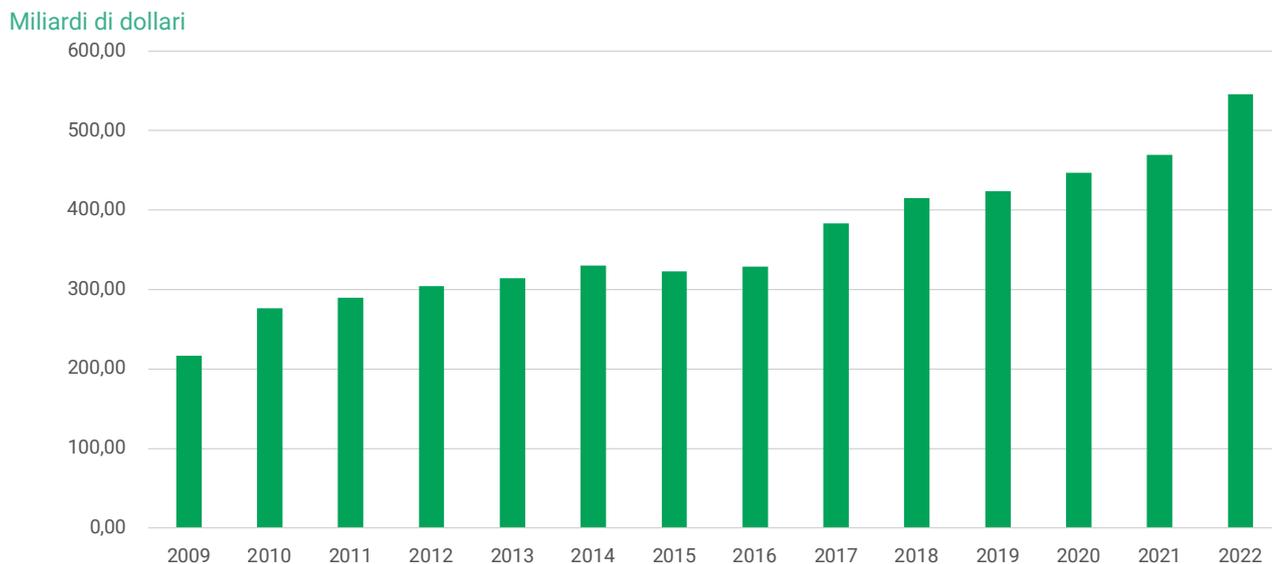
<sup>2</sup> Si veda il sito web The Space Report – Space Foundation: [www.thespacereport.org/](http://www.thespacereport.org/)

<sup>3</sup> Si veda la pagina del sito web SIA: [www.sia.org/news-resources/state-of-the-satellite-industry-report](http://www.sia.org/news-resources/state-of-the-satellite-industry-report). Anche la UE, basandosi su modelli sviluppati dalla americana BEA, l'OCSE e l'ESA, sta sviluppando un sistema di rilevazione per l'economia spaziale, specifica per la UE. A tal proposito si veda la pagina del sito web CE-Eurostat: [www.ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/european-space-economy-thematic-account](http://www.ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/european-space-economy-thematic-account).

<sup>4</sup> Si veda: Khlystov N., Markovitz G. (2024), *Space is booming. Here's how to embrace the \$1.8 trillion opportunity*, World Economic Forum, 2024, [www.weforum.org/agenda/2024/04/space-economy-technology-invest-rocket-opportunity/](http://www.weforum.org/agenda/2024/04/space-economy-technology-invest-rocket-opportunity/)

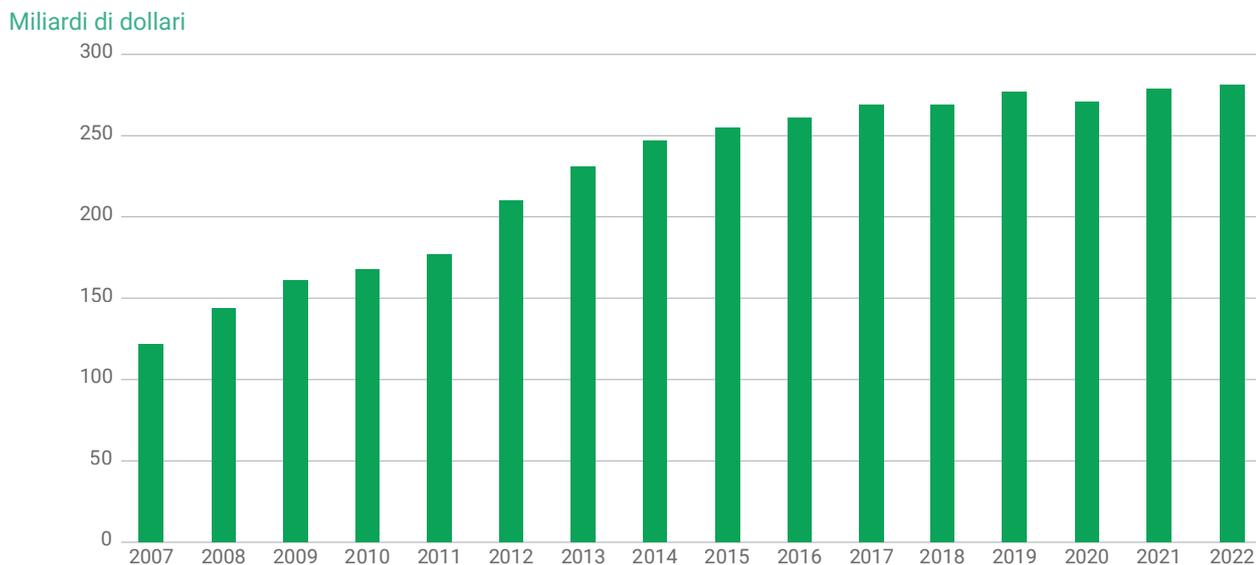
ta *space economy*, della quale ha rappresentato il 73 per cento nel 2022 (stando ai dati SIA, 281 miliardi di dollari, su 384 complessivi, appartengono al mercato satellitare).

**Figura 1 Il settore spaziale mondiale 2009-2022**



Fonte: Space Foundation, 2023

**Figura 2 Il mercato satellitare mondiale 2007-2022**



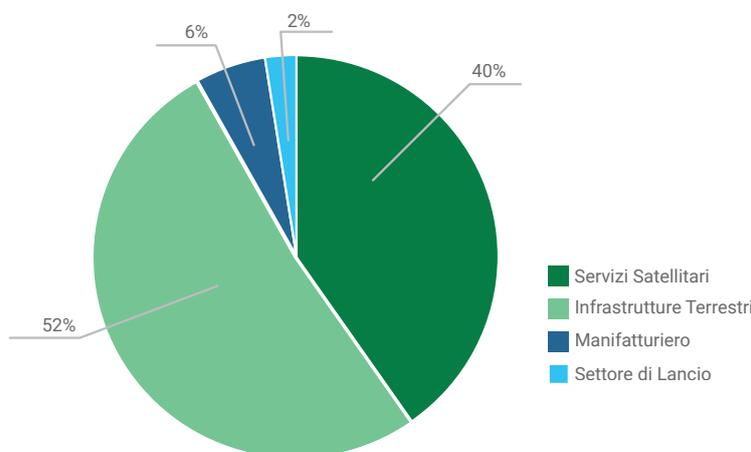
Fonte: SIA, 2018, 2020, 2022, 2023

Segmentando ulteriormente il mercato satellitare si possono identificare quattro comparti [cfr. Figura 3].<sup>5</sup>

Il segmento delle infrastrutture di terra (apparecchiature di ricezione per la navigazione satellitare, sistemi di informazione sul traffico e per uso aeronautico, marittimo, topologico e ferroviario) è quello al momento di maggior rilievo: ha totalizzato 145 miliardi di dollari nel 2022. Il secondo segmento, quello dei servizi satellitari – che include le comunicazioni satellite, il segmento delle osservazioni terrestri, e i sistemi di navigazione satellitare, come GPS e Galileo –, ha conosciuto una crescita incredibile nel corso degli anni: nel 2022 ha fatturato da solo 113 miliardi di dollari.

**Figura 3 L'industria satellitare mondiale, 2022**

Miliardi di dollari



Fonte: SIA, 2023

Il comparto manifatturiero e della componentistica (15,8 miliardi di dollari nel 2022) è direttamente legato ai servizi. Un segmento in qualche modo distinto, e tuttavia collegato al business satellitare, è quello dell'industria dei lanci, che vale circa 7 miliardi di dollari. Nel 2022 sono stati effettuati 161 lanci orbitali per un totale di 2.324 satelliti, 84 per cento dei quali in supporto di comunicazioni commerciali. Il numero dei lanci, già elevato nel 2022, è continuato a crescere nel 2023, e tutto lascia presupporre che nel 2024 si registrerà un nuovo record (i lanci orbitali effettuati prima di marzo 2024 sono stati 41).<sup>6</sup>

Se gli USA rappresentano ancora il primo paese in termini di economia spaziale, l'UE è stabilmente il secondo mercato, con 231.000 professionisti e un volume d'affari compreso tra i 53 e i 62 miliardi di euro.<sup>7</sup> Il nuovo Programma Spaziale dell'UE, sostenuto da un finanziamento comune di 14,88 miliardi di euro, supporta i tradizionali punti di forza (in particolare nel settore upstream del mercato satellitare) e sviluppa il mercato europeo *downstream* per i servizi e i dati spaziali. L'ESA, l'agenzia spaziale europea, gioca un ruolo fondamentale, lavorando in concerto con la Commissione Europea nella progettazione e con il supporto tecnologico dei vari programmi spaziali.

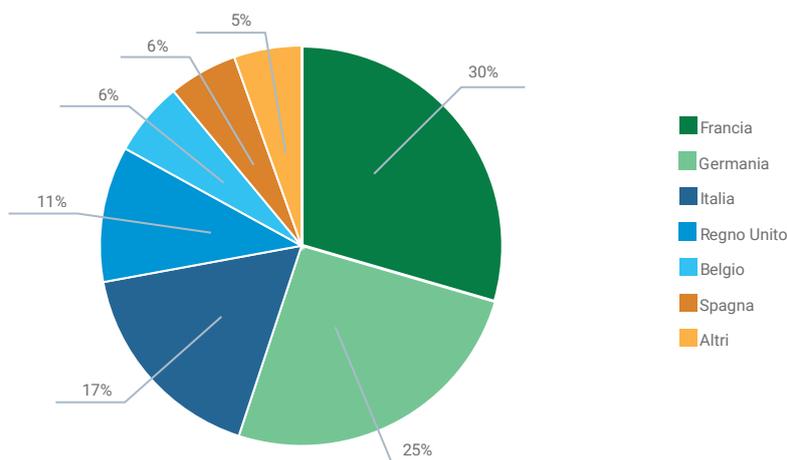
<sup>5</sup> Questi dati di consuntivo 2022 sono quelli pubblicati nel SIA Report del 2023. Per dati preliminari sul 2023, si consulti la press release della SIA di giugno 2024: [www.sia.org/commercial-satellite-industry-continues-historic-growth-dominating-global-space-business-27th-annual-state-of-the-satellite-industry-report/](http://www.sia.org/commercial-satellite-industry-continues-historic-growth-dominating-global-space-business-27th-annual-state-of-the-satellite-industry-report/)

<sup>6</sup> Si veda la pagina del sito web Space Foundation: [www.spacefoundation.org/2024/04/09/the-space-report-2024-q1/](http://www.spacefoundation.org/2024/04/09/the-space-report-2024-q1/)

<sup>7</sup> Whittle M. et al. (2021), *Space Market. How to facilitate access and create an open and competitive market?*, Parlamento Europeo, [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/695483/IPOL\\_STU\(2021\)695483\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/695483/IPOL_STU(2021)695483_EN.pdf)

L'Italia è uno degli stati membri UE e vanta una forte tradizione spaziale, una presenza consolidata nel settore e un budget che ha continuato a crescere negli ultimi anni, sia per i programmi nazionali sia in termini di stanziamenti per l'ESA [cfr. Figura 4: l'Italia è il terzo paese contributore, alle spalle di Germania e Francia e davanti al Regno Unito].

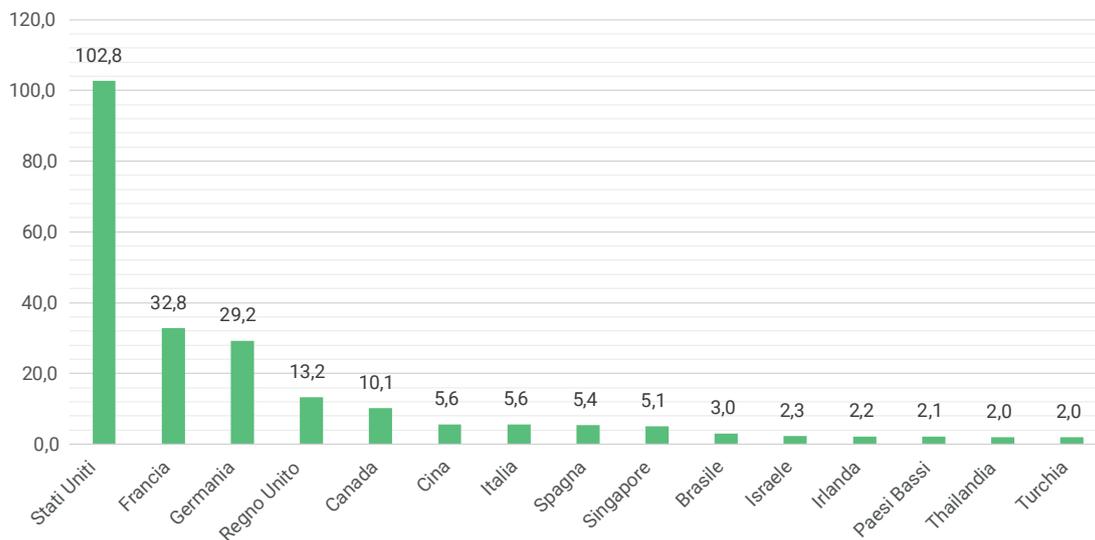
Figura 4 Bilancio ESA 2022 per paesi contribuenti, in percentuale



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati ESA, 2023

Figura 5 Primi dieci paesi esportatori mondiali nel settore aerospazio (2022)

Miliardi di dollari



Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati WTEEx, 2023

L'Italia è tra i pochi paesi a poter vantare una "filiera" completa – *upstream, midstream, downstream* –, una presenza capillare nel suo territorio – sia in termini di manifattura sia per quel che riguarda poli universitari e centri di ricerca – e una specializzazione notevole nel comparto osservazione terra.

Grazie a queste caratteristiche, l'Italia figura tra i dieci maggiori esportatori mondiali nel settore aerospazio e il quarto in Europa dopo Francia, Germania e Regno Unito [cfr. Figura 5].

La fotografia dell'aerospazio nel biennio 2021-2022 offre l'immagine di un settore consolidato ma tuttora in costante ascesa, con 153 aziende (di cui 21 grandi imprese<sup>8</sup>, 105 PMI e 21 start up<sup>9</sup>). Se sono 15 le regioni che vantano una presenza nel settore, quelle che hanno investito di più nel comparto sono il Lazio, la Lombardia e il Piemonte nel centro-nord e la Campania, la Puglia e la Basilicata nel sud.

L'Italia presenta realtà commerciali importanti con aziende di rilievo mondiale, e prima tra tutti Leonardo. Leonardo è una delle principali aziende mondiali ad alta tecnologia tra quelle che operano nei settori aerospazio e difesa, con forte esposizione internazionale e una rete commerciale presente in 150 paesi. Più dell'80 per cento del suo fatturato – attestatosi nel 2021 intorno ai 14 miliardi di euro – deriva dal mercato internazionale. Le prime attività di Leonardo risalgono alla metà degli anni Sessanta, quando partecipò ai primi programmi spaziali europei: da quel momento in poi Leonardo ha progettato e prodotto strumentazione ad alta tecnologia per le attività spaziali (come sistemi ottici, pannelli fotovoltaici, sistemi di controllo e dispositivi robotici) collaborando ai principali programmi spaziali europei e a missioni come ESA-Rosetta, ExoMars, Copernicus, Galileo.

Alcune delle attività di Leonardo sono in stretta collaborazione con la Francia. Un esempio di questa sinergia è la Space Alliance, una partnership nata nel 2005 tra Leonardo e la francese Thales. Da questa collaborazione strategica sono nate due *joint venture*: Telespazio (partecipata al 67 per cento da Leonardo e al 33 per cento da Thales) e Thales Alenia Space (partecipata al 67 per cento Thales e al 33 per cento da Leonardo), entrambe leader mondiali di settore nelle rispettive aree di attività.<sup>10</sup>

Telespazio è azienda leader nei suoi servizi satellitari di supporto al lancio, telecomunicazioni e osservazione terra; è, inoltre, uno dei principali fornitori di Galileo, EGNOS e Copernicus. Thales Alenia Space è invece attiva nei servizi satellitari, nella scienza, e nella ricerca; prende parte anche a programmi di esplorazione spaziale, come quello della missione ESA ExoMars, con due importanti contratti che prevedono la progettazione e lo sviluppo del modulo di rientro e del modulo in orbita, lo sviluppo del sistema di navigazione per i moduli orbitali e di atterraggio sul suolo marziano, il rover per l'esplorazione, e il laboratorio scientifico di bordo.

Il settore impiega per lo più piccole-medie imprese, raggruppate in alcuni *cluster* territoriali altamente specializzate. Tra questi si segnala Colferro, nel Lazio, capitale europea dello spazio nel 2021. Colferro è la sede principale di Avio Spa, compagnia specializzata nel settore di lancio e nello sviluppo di propellenti liquidi e solidi. Lavorando in stretta collaborazione con l'ESA e con il contributo di ASI (Agenzia Spaziale Italiana), Avio ha realizzato il lanciatore Vega (costruito per il 65 per cento nello stabilimento di Colferro e tuttora in uso) e ha sviluppato il suo sostituto Vega C (attualmente in fase di test).

La Tavola 1<sup>11</sup> offre un confronto della performance dell'Italia nei confronti degli altri due paesi di maggior peso nel settore in Europa, Francia e Germania.

<sup>8</sup> Si veda: *Italian Space Industry, Products – Services – Applications – Technologies, Edition 2021-2022*, [www.asi.it/wp-content/uploads/2021/09/Catalogo-ASI\\_160921\\_LOW.pdf](http://www.asi.it/wp-content/uploads/2021/09/Catalogo-ASI_160921_LOW.pdf)

<sup>9</sup> Se si considera il settore aerospazio e difesa nel suo insieme, che include anche l'aviazione civile e militare, questi numeri salgono considerevolmente, con l'Italia al quarto posto in Europa e al settimo nel mondo, con un fatturato complessivo di 13,5 miliardi di euro e circa 200.000 addetti per 4.000 aziende, 90 per cento delle quali PMI. (AIAD, 2022)

<sup>10</sup> Per approfondire si veda il sito web AIAD: [www.aiad.it](http://www.aiad.it)

<sup>11</sup> Sebbene un'analisi degli scambi non sia negli scopi di questo focus tematico introduttivo, è il caso di notare come le statistiche si riferiscano unicamente ai veicoli spaziali, il cui numero e scambi varia notevolmente di anno in anno ed è influenzato pesantemente dalle missioni spaziali e commesse pubbliche. Questo spiega la variazione significativa in valore negli anni. I dati sono estratti dalla prima elaborazione Eurostat di un *European Space Economy thematic account*, che utilizza il database FIGARO 2023. Per la metodologia, si veda la pagina del sito web Eurostat: [www.ec.europa.eu/eurostat/documents/3888793/18133913/KS-TC-23-496-EN-N.pdf/e79c5c99-2b45-10ab-76a5-ab436699307b?version=1.0&t=17026291559122](http://www.ec.europa.eu/eurostat/documents/3888793/18133913/KS-TC-23-496-EN-N.pdf/e79c5c99-2b45-10ab-76a5-ab436699307b?version=1.0&t=17026291559122)

Tavola 1 Scambi Eu per veicoli spaziali (inclusi satelliti e vettori di lancio) - CPA 30.30.40, HS 880260

Milioni di euro

Country		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
EU	<b>total exports</b>	<b>904,942</b>	<b>1438,848</b>	<b>1776,845</b>	<b>1606,860</b>	<b>758,525</b>	<b>1155,230</b>	<b>327,350</b>	<b>953,072</b>	<b>519,241</b>	<b>747,439</b>	<b>471,027</b>	<b>916,086</b>
EU	<b>extra-EU exports</b>	<b>534,085</b>	<b>823,618</b>	<b>1178,560</b>	<b>1050,793</b>	<b>412,502</b>	<b>907,942</b>	<b>56,129</b>	<b>794,133</b>	<b>379,779</b>	<b>518,356</b>	<b>231,376</b>	<b>544,985</b>
EU	<b>intra-EU exports</b>	<b>370,857</b>	<b>615,231</b>	<b>598,284</b>	<b>556,068</b>	<b>346,023</b>	<b>247,288</b>	<b>271,222</b>	<b>158,940</b>	<b>139,462</b>	<b>229,083</b>	<b>239,651</b>	<b>371,100</b>
DE	total exports	106,614	311,483	323,448	475,970	75,022	249,077	282,209	34,915	349,862	258,561	46,111	1,212
DE	extra-EU exports	5,542	0,000	12,270	196,089	2,536	1,794	10,988	1,898	221,703	118,438	12,026	1,190
DE	intra-EU exports	101,072	311,483	311,178	279,882	72,486	247,284	271,222	33,017	128,159	140,123	34,085	0,022
FR	total exports	697,072	974,633	1394,239	926,169	555,547	862,189	41,342	840,162	92,449	402,647	78,246	798,214
FR	extra-EU exports	465,670	707,174	1135,918	675,614	282,019	862,184	41,342	714,426	81,266	315,428	77,619	431,578
FR	intra-EU exports	231,402	267,459	258,321	250,555	273,527	0,004	0,000	125,736	11,184	87,219	0,626	366,636
IT	total exports	85,226	152,286	58,503	178,583	114,281	37,932	0,013	4,663	49,901	78,343	183,324	77,235
IT	extra-EU exports	47,067	116,388	29,818	178,583	114,281	37,932	0,013	4,663	49,901	78,336	0,472	77,235
IT	intra-EU exports	38,160	35,897	28,685	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,008	182,853	0,000
EU	<b>total imports</b>	<b>396,161</b>	<b>760,110</b>	<b>610,480</b>	<b>836,655</b>	<b>510,386</b>	<b>877,140</b>	<b>858,409</b>	<b>765,300</b>	<b>894,317</b>	<b>345,484</b>	<b>601,557</b>	<b>443,173</b>
EU	<b>extra-EU imports</b>	<b>25,304</b>	<b>144,879</b>	<b>12,196</b>	<b>280,588</b>	<b>164,362</b>	<b>629,853</b>	<b>587,188</b>	<b>606,360</b>	<b>754,855</b>	<b>116,400</b>	<b>361,905</b>	<b>72,072</b>
EU	<b>intra-EU imports</b>	<b>370,857</b>	<b>615,231</b>	<b>598,284</b>	<b>556,068</b>	<b>346,023</b>	<b>247,288</b>	<b>271,222</b>	<b>158,940</b>	<b>139,462</b>	<b>229,083</b>	<b>239,651</b>	<b>371,100</b>
DE	total imports	28,166	37,451	32,779	0,045	2,063	0,331	0,000	6,884	153,568	1,840	0,146	0,054
DE	extra-EU imports	0,000	1,162	0,013	0,045	2,063	0,331	0,000	6,884	153,562	1,830	0,134	0,041
DE	intra-EU imports	28,166	36,289	32,766	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,006	0,011	0,012	0,013
FR	total imports	111,751	408,875	322,531	526,965	165,713	814,932	535,821	442,468	589,839	248,306	597,935	68,630
FR	extra-EU imports	0,462	142,448	10,599	221,452	96,216	567,649	384,514	410,310	461,679	106,671	359,386	66,868
FR	intra-EU imports	111,289	266,427	311,932	305,513	69,498	247,284	151,307	32,159	128,160	141,635	238,549	1,762
IT	total imports	24,815	0,020	0,591	2,075	5,874	0,004	0,000	0,548	0,202	2,232	0,060	0,855
IT	extra-EU imports	24,815	0,020	0,591	2,075	5,874	0,000	0,000	0,548	0,181	2,232	0,060	0,602
IT	intra-EU imports	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,004	0,000	0,000	0,020	0,000	0,000	0,253

Fonte: elaborazione Agenzia ICE su dati Eurostat, 2024

Il supporto e l'attenzione riservata dall'Italia all'espansione del settore spaziale è testimoniata in primo luogo dalle risorse finanziarie messe a disposizione per la filiera, che raggiungeranno circa 7,3 miliardi di euro entro il 2026, inclusi i contributi a ESA, ASI, fondi PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza) e fondi europei.

Nello specifico, nel PNRR sono stati stanziati 1,29 miliardi di euro per tecnologie satellitari ed economia spaziale, come parte del piano "Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura" di 40,73 miliardi di euro. Come specificato nella lettera del PNRR, il Piano Nazionale si articolerà in diverse linee d'azione: SatCom, Osservazione della Terra, Space Factory, Accesso allo Spazio, In-Orbit Economy, Downstream. Le risorse stanziare copriranno una quota degli investimenti necessari, in un modello di partnership pubblico-privata.

Il ruolo delle agenzie governative è stato storicamente essenziale per lo sviluppo del settore spaziale. L'Agenzia Spaziale Italiana, (ASI), istituita nel 1988, è stata ristrutturata con la legge n. 7/2018, che le ha affidato funzioni di coordinamento della politica spaziale dell'Italia. L'ASI ha oggi un ruolo di primo piano a livello europeo e mondiale e può vantare non solo uno stretto rapporto di collaborazione con NASA e ESA ma anche la partecipazione ad alcune delle più importanti missioni scientifiche (tra cui la missione Minerva del 2022, nell'ambito della quale quella l'astronauta italiana Samantha Cristoforetti è stata Comandante della ISS, la Stazione Spaziale Internazionale). L'Agenzia ha le sue sedi operative a Roma, Matera (base storica che si occupa di osservazione terra, telerilevamento e monitoraggio detriti spaziali), Malindi in Kenya e Sardegna. Le linee di intervento dell'ASI prevedono un'attività a sostegno del trasferimento tecnologico tramite iniziative come il trasferimento di conoscenze tecnico-scientifiche con le realtà industriali e di ricerca del settore, il sostegno alle start up, la promozione e l'attrazione di investimenti privati e la stipula di accordi con centri di ricerca e poli universitari.

Anche l'Agenzia ICE contribuisce alla promozione e all'espansione dell'attività spaziale in Italia: nel programma promozionale del 2022 i settori aerospazio e difesa hanno beneficiato di 1.681.792 euro, circa il 0.7 per cento del totale. L'ICE e l'ASI hanno inoltre sottoscritto, nel 2020, un accordo di collaborazione che prevede la realizzazione congiunta e coordinata di una serie di iniziative, attività e programmi.

Il 2024 si annuncia come un anno fondamentale per l'industria spaziale italiana, non solo per via del 60esimo anniversario dalla messa in orbita del nostro primo satellite (il San Marco) e della 75esima edizione dell'*International Astronautical Congress* che si terrà a Milano a ottobre, ma anche per la promulgazione della prima legge organica sullo Spazio.

Il Disegno di Legge, approvato il 20 giugno 2024 dal Consiglio dei Ministri<sup>12</sup>, stabilisce un quadro normativo per il settore commerciale spaziale, includendo le attività nell'orbita terrestre, nello spazio profondo e sulla Luna. Questa regolamentazione copre anche il turismo spaziale, la ricerca e altre forme di esplorazione. Tra le misure previste, il testo include la creazione di un Fondo per la Space Economy, destinato a fornire supporto finanziario al settore, e l'istituzione di un registro nazionale complementare per gli oggetti, non immatricolati in Italia, lanciati nello spazio. La definizione di "attività spaziale" nel Disegno di Legge è ampia e comprende il lancio, la gestione in orbita, il rientro di oggetti spaziali e l'utilizzo delle risorse naturali nello spazio extra-atmosferico: la normativa mira a regolare in modo globale l'eterogenea attività imprenditoriale privata connessa all'esplorazione dello spazio, in linea con gli accordi internazionali firmati e ratificati dall'Italia. Il regime autorizzativo richiede che tutte le attività spaziali siano preventivamente autorizzate dall'Autori-

<sup>12</sup> Per approfondire si veda il Comunicato stampa del Consiglio dei Ministri n. 86, [www.governo.it/it/articolo/comunicato-stampa-del-consiglio-dei-ministri-n-86/26062](http://www.governo.it/it/articolo/comunicato-stampa-del-consiglio-dei-ministri-n-86/26062).

tà delegata alle politiche spaziali, con un'istruttoria condotta dall'Agenzia Spaziale Italiana e dal Comitato Interministeriale per le politiche relative allo Spazio e alla ricerca aerospaziale e, al contempo, introduce un sistema di assicurazione obbligatorio e dettaglia la responsabilità per danni causati dalle attività spaziali. L'approccio adottato nella redazione del Disegno di Legge enfatizza la necessità di una valutazione preventiva del rischio e stabilisce severe sanzioni per gli operatori che violano le normative stabilendo un bilanciamento tra la promozione dell'industria spaziale e la tutela della sicurezza e dell'ambiente.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### Le esportazioni italiane in Germania per destinazione economica: un confronto con i paesi dell'Unione Europea

di Cristina Castelli (Agenzia ICE), con la supervisione di Lelio Iapadre (Università degli Studi dell'Aquila)

#### PREMESSA

L'economia tedesca ha vissuto un periodo difficile nell'ultimo biennio, entrando in recessione nel 2023 con un calo del PIL dello 0,3 per cento. In termini reali, la produzione dell'industria manifatturiera è diminuita dell'1,2 per cento, registrando il secondo calo consecutivo e il quarto negli ultimi cinque anni.<sup>1</sup>

La crisi energetica, conseguente all'invasione russa dell'Ucraina, ha avuto un impatto maggiore sull'economia tedesca per via del peso dei settori ad alto consumo di energia, superiore rispetto a quello di altri membri dell'Unione Europea. Il livello dei prezzi, rimasto relativamente elevato, le condizioni di finanziamento sfavorevoli e l'indebolimento della domanda interna ed estera, hanno inoltre contribuito a frenare la crescita economica.

La contrazione della produzione ha colpito specialmente i settori ad alta intensità energetica (in primo luogo la chimica) e quelli maggiormente sensibili ai rialzi dei tassi d'interesse (la meccanica industriale e i beni ad alta tecnologia). Nell'ultimo biennio, l'industria chimica ha subito un calo della produzione a doppia cifra (-10,8 per cento nel 2023 e -11,9 per cento nel 2022), mentre quella dell'industria meccanica si è contratta dell'1,3 per cento nel 2023, restando al di sotto del livello pre-pandemico. La situazione dovrebbe migliorare nella seconda metà dell'anno in corso, e si preannuncia una ripresa più decisa nel 2025, trainata dai comparti della chimica e dell'aerospazio.<sup>2</sup>

La congiuntura negativa in Germania, primo mercato di sbocco per le esportazioni di merci italiane (di cui assorbe una quota intorno al 12 per cento), ha contribuito significativamente al rallentamento della crescita economica in Italia.<sup>3</sup> In considerazione della storica e stretta interconnessione tra le due economie, esaminare i flussi di export diretti verso la Germania in base alla destinazione economica dei beni offre qualche spunto sul coinvolgimento dei due paesi nelle reti produttive internazionali.

Come è noto, mentre i beni destinati al consumo e all'investimento sono venduti direttamente agli utilizzatori finali, una larga parte di commercio estero riguarda materie prime e prodotti intermedi lavorati (parti e componenti) che vengono incorporati nei prodotti finali.<sup>4</sup> Per analizzare questo aspetto si può ricorrere alla *Classification by Broad Economic Categories* (BEC) adotta-

<sup>1</sup> Heyman E. (2024), *German industrial production: The decline is not over yet*, Deutsche Bank Research, [www.dbresearch.com/PROD/RPS\\_EN-PROD/PROD000000000531908/German\\_industrial\\_production%3A\\_The\\_decline\\_is\\_not\\_.pdf](http://www.dbresearch.com/PROD/RPS_EN-PROD/PROD000000000531908/German_industrial_production%3A_The_decline_is_not_.pdf)

<sup>2</sup> Agrawal S. (2024), *Recovery in sight with chemicals and aerospace leading*, "Industry Research Briefing | Germany", Oxford Economics.

<sup>3</sup> Si veda in proposito il paragrafo 2.1.1. Secondo l'Istat, la minore domanda di beni italiani da parte della Germania avrebbe determinato nel 2023 una diminuzione della crescita del PIL di due decimi; per approfondire si veda: Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, Istat, [www.istat.it/produzione-editoriale/rapporto-sulla-competitivita-dei-settori-produttivi-edizione-2024/](http://www.istat.it/produzione-editoriale/rapporto-sulla-competitivita-dei-settori-produttivi-edizione-2024/).

<sup>4</sup> Secondo l'OCSE, circa il 70 per cento del commercio internazionale si svolge nell'ambito di reti produttive internazionali in quanto servizi, materie prime, parti e componenti attraversano le frontiere, spesso più volte, prima di essere incorporati nei prodotti finali. Si veda a questo proposito la pagina del sito web OCSE: [www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/](http://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/)

ta dalle Nazioni Unite.<sup>5</sup> La quinta revisione della classificazione BEC ha infatti introdotto un'interessante distinzione: oltre a ripartire i codici merceologici tra beni di consumo, beni strumentali, beni intermedi primari (materie prime) e beni intermedi lavorati, ha suddiviso questi ultimi tra beni intermedi lavorati "generici" e "specifici". Gli intermedi generici – paragonabili alle materie prime, pur avendo subito una prima trasformazione – sono scambiati in base a dei prezzi di riferimento o sono venduti all'asta (come, per esempio, le balle di cotone o l'olio di lino). I beni intermedi specifici sono invece più differenziati e complessi: vi rientrano, per esempio, non solo parti per autoveicoli e aerei con i relativi componenti elettronici, ma anche preparati chimici destinati all'industria farmaceutica.<sup>6</sup> La realizzazione di questi prodotti comporta tipicamente rapporti di collaborazione tra le imprese venditrici e quelle acquirenti e un loro "coordinamento esplicito", caratteristici degli scambi nell'ambito delle catene globali del valore.

Questo approfondimento si propone di esaminare l'andamento delle esportazioni italiane in Germania e delle quote di mercato, secondo la classificazione sopra descritta, confrontando l'Italia con gli altri paesi dell'Unione Europea e ponendo particolare attenzione al comparto dei beni intermedi lavorati, in cui si concentra quasi la metà delle forniture alla Germania.

### I CONTRIBUTI ALLA CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI VERSO LA GERMANIA NEL 2023

Nel confrontare l'Italia con gli altri paesi dell'Unione Europea e per tenere conto dei forti legami economici tra l'economia tedesca e quelle dell'Est europeo, i membri dell'UE sono stati suddivisi in due gruppi: il primo comprende i 14 paesi che hanno aderito prima del 2004 (escludendo il Regno Unito), mentre il secondo gruppo include i 13 paesi entrati nell'Unione a partire dal 2004.<sup>7</sup>

Come si può osservare nella Figura 1, nel 2023 le esportazioni italiane verso la Germania si sono contratte (in valore) del 3,7 per cento<sup>8</sup>. I beni di consumo e i beni strumentali hanno dato un contributo positivo alla dinamica delle esportazioni italiane in Germania (ciascuno con 1,5 punti percentuali), frenandone la caduta. I beni intermedi lavorati generici (che pesano il 19,3 per cento sul valore esportato) hanno influito molto negativamente (-4,1 punti percentuali), mentre il contributo di quelli specifici (con un peso del 25,3 per cento), pur risultando anch'esso di segno negativo, è stato molto più contenuto (-0,9 p.p.), suggerendo una maggiore resilienza degli scambi che avvengono nell'ambito delle catene globali del valore.

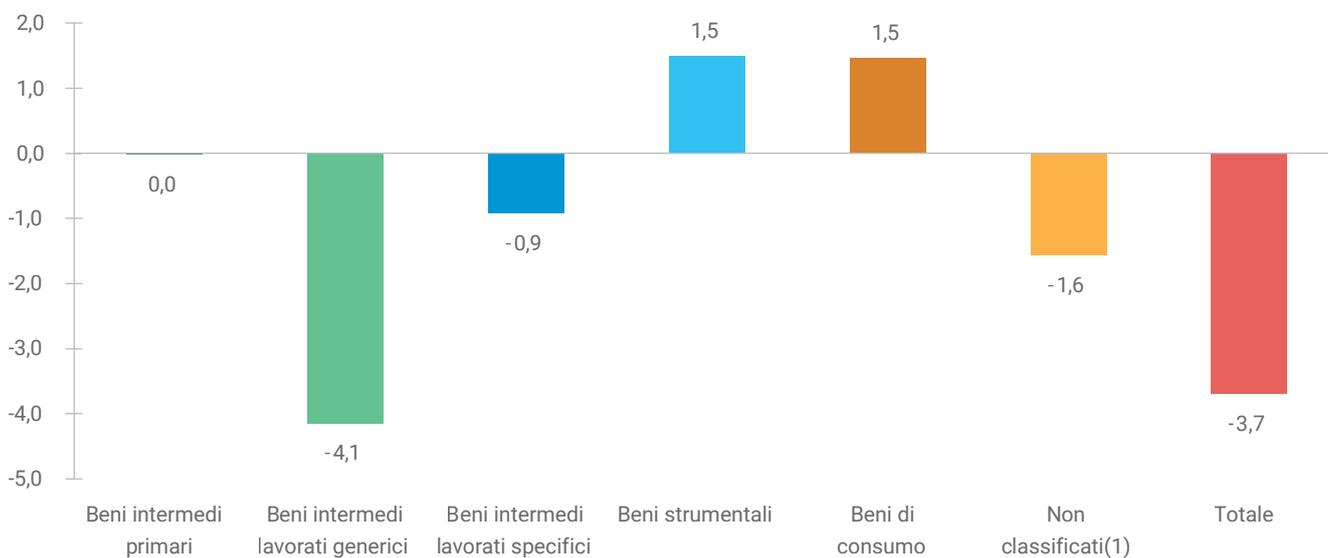
Passando a considerare l'insieme dei paesi UE-14 – che nel 2023 hanno esportato in Germania oltre 626 miliardi di euro (-6,5 per cento rispetto al 2022) – il contributo alla crescita delle diverse categorie appare simile a quello rilevato per l'Italia: i beni intermedi generici hanno avuto un peso maggiore di quelli specifici nella diminuzione dell'export, sottraendo rispettivamente 3,3 e 1,3 p.p., mentre i beni di consumo e i beni strumentali hanno arrecato un moderato contributo positivo (rispettivamente +0,8 e +0,6 p.p.) [cfr. Figura 2].

<sup>5</sup> La classificazione BEC Rev. 5 è stata adottata nel 2018 e, per cogliere la specificità dei beni intermedi lavorati, è stato compilato un elenco ufficiale dei prodotti inclusi, concordato a livello internazionale; si veda in proposito: *Classification by Broad Economic Categories Rev. 5*, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division, "Statistical Papers Series M", n. 53, Rev. 5, [www.unstats.un.org/unsd/trade/classifications/SeriesM\\_53\\_Rev.5\\_17-01722-E-Classification-by-Broad-Economic-Categories\\_PRINT.pdf](http://www.unstats.un.org/unsd/trade/classifications/SeriesM_53_Rev.5_17-01722-E-Classification-by-Broad-Economic-Categories_PRINT.pdf)

<sup>6</sup> Sulla posizione dell'Italia nelle catene globali del valore, con riguardo ai beni intermedi classificati secondo BEC rev. 5, si veda *Le imprese nelle reti produttive internazionali, Executive Summary*, ICE, [www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/EXEC%20SUMM%20new%20key%20findings%202022.pdf](http://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/EXEC%20SUMM%20new%20key%20findings%202022.pdf)

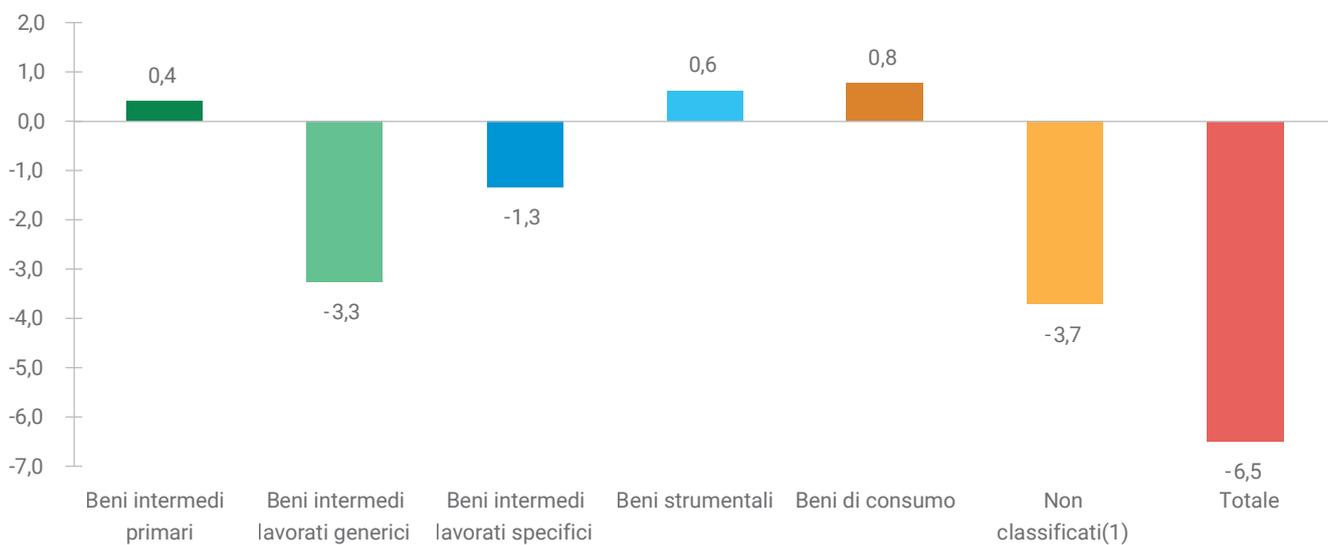
<sup>7</sup> Hanno aderito all'Unione Europea prima del 2004 (oltre al Regno Unito): Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo, Spagna e Svezia. Nel 2004 si è compiuto il più ampio allargamento della storia dell'UE, con l'adesione di Cechia, Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia e Ungheria. Successivamente hanno aderito Bulgaria, Croazia e Romania.

<sup>8</sup> Le elaborazioni di questo approfondimento si basano sui dati estratti da Trade Data Monitor (TDM) al 15 maggio 2024. Pertanto, possono discostarsi lievemente dagli ultimi dati di fonte Istat [cfr. il paragrafo 2.3 in cui si riporta la variazione delle esportazioni verso la Germania pari a -3,6 per cento].

**Figura 1 Export dell'Italia verso la Germania: contributi alla variazione percentuale, per destinazione economica dei beni. Anno 2023.**

(1) Beni non classificati in maniera univoca secondo BEC rev. 5

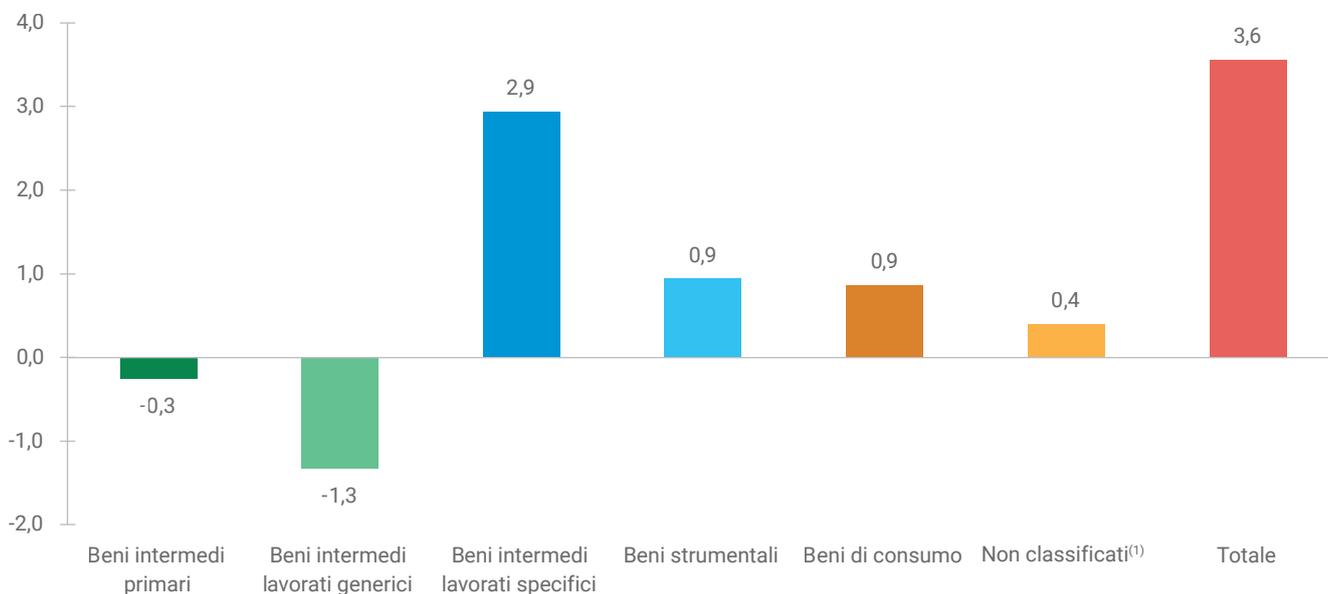
Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

**Figura 2 - Export verso la Germania dei paesi entrati nella UE prima del 2004. Contributi alla variazione percentuale, per destinazione economica dei beni. Anno 2023.**

(1) Beni non classificati in maniera univoca secondo BEC rev. 5

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

**Figura 3 - Export verso la Germania dei paesi UE entrati dopo l'allargamento del 2004 . Contributi alla variazione percentuale, per destinazione economica dei beni. Anno 2023.**



<sup>(1)</sup>Beni non classificati in maniera univoca secondo BEC rev. 5

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica

Nel caso dei paesi entrati nell'UE a partire dal 2004 si osserva un andamento diverso: nonostante la recessione tedesca, le esportazioni complessive di questi paesi (pari a 281 miliardi di euro) sono salite del 3,6 per cento rispetto al 2022. In termini di contributo alla crescita, tale aumento è attribuibile soprattutto all'export di beni intermedi specifici, con 2,9 punti percentuali, mentre gli intermedi generici hanno inciso negativamente (-1,3 p.p.). Contributi positivi sono inoltre stati arrecati dai beni di consumo e dai beni strumentali (con +0,9 p.p.) [cfr. Figura 3].

Dalle analisi sui contributi alla crescita delle esportazioni emergono dunque andamenti molto differenziati, sia in termini di variazione complessiva, sia con riguardo alle singole categorie di prodotti. Si evidenzia, in particolare, il rilevante apporto dei beni intermedi specifici alla crescita delle esportazioni dei paesi UE-13. Ciò suggerisce che si stia intensificando il processo di integrazione produttiva di questi paesi con la Germania, dove le imprese sembrano continuare a perseguire strategie di approvvigionamento volte ad accrescere la propria competitività.

### LE QUOTE DI MERCATO DEI BENI INTERMEDI LAVORATI TRA IL 2019 E IL 2023

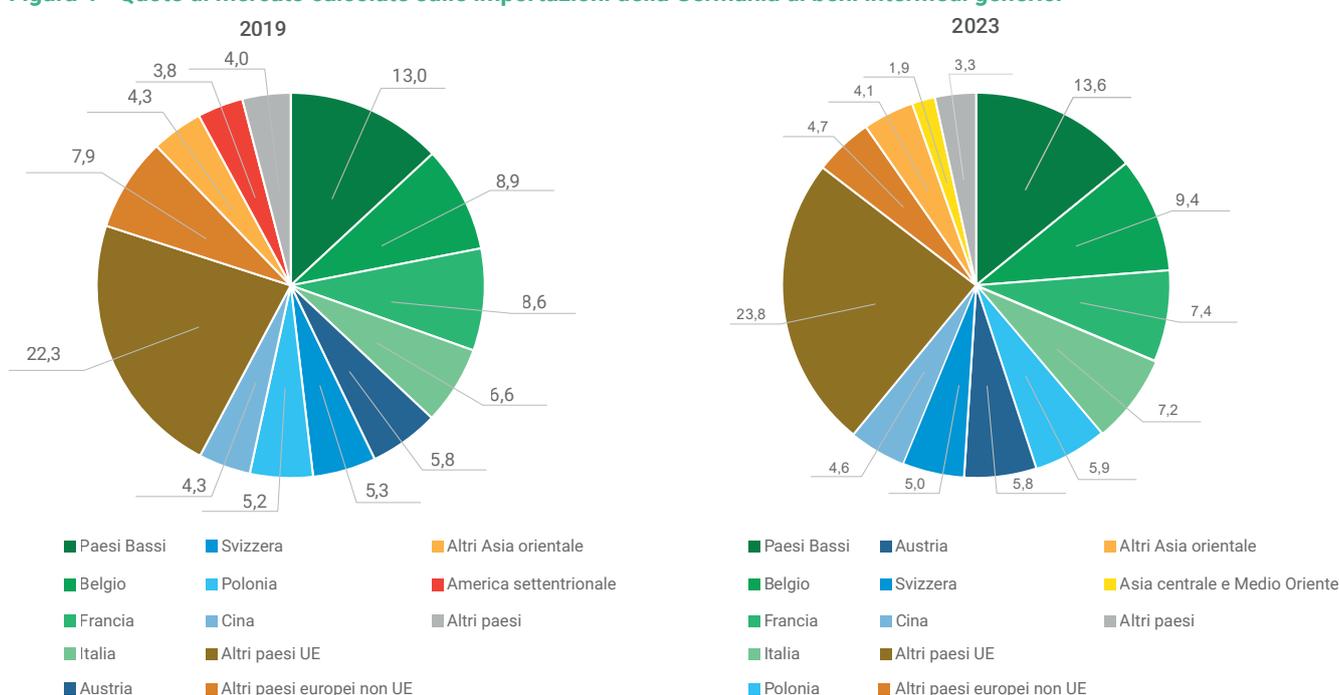
Passando a esaminare le quote di mercato dei principali paesi fornitori della Germania e l'andamento rispetto al periodo pre-pandemico, appare interessante approfondire in particolare la categoria dei beni intermedi lavorati che, come accennato, rappresentano una parte considerevole degli scambi tra Italia e Germania (45 per cento nel 2023).

Le Figure 4 e 5 consentono di confrontare le quote di mercato detenute dall'Italia e dai principali paesi fornitori, sia a livello complessivo che con riguardo ai beni intermedi generici (più simili alle *commodities*) e a quelli specifici, che includono la componentistica realizzata su misura per gli acquirenti.

Nel caso dei beni intermedi generici, la quota dei paesi UE sul mercato tedesco è molto elevata, superando il 73 per cento nel 2023. Rispetto al 2019, l'UE ha conseguito un aumento di 2,7 punti percentuali, a fronte di un netto calo per i paesi europei non-UE:<sup>9</sup> in particolare, sono diminuite le quote del Regno Unito e della Russia, nel secondo caso a causa delle sanzioni economiche applicate dopo l'invasione dell'Ucraina.

L'Italia è il quarto paese fornitore di prodotti intermedi generici per la Germania,<sup>10</sup> con una quota del 7,2 per cento – superiore di quasi 2 punti percentuali alla sua quota di mercato complessiva – e in aumento rispetto al 2019 (+0,6 p.p.). Tra gli altri principali fornitori, ai primi posti in graduatoria e con quote in crescita, vi sono i Paesi Bassi e il Belgio.<sup>11</sup> Va inoltre rilevato che la Polonia ha conseguito il guadagno di quota più consistente (+0,7 p.p.), mentre – oltre a Regno Unito e Russia – si sono ridimensionate le quote di Francia e Svizzera.

**Figura 4 - Quote di mercato calcolate sulle importazioni della Germania di beni intermedi generici**



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica. Aggiornamento al 15 maggio 2024

Pur restando molto elevata, a conferma del carattere prevalentemente regionale delle catene globali del valore, la quota di mercato dell'UE nei beni intermedi specifici risulta più contenuta (62,8 per cento) di quella nei beni lavorati generici e sostanzialmente invariata in confronto al 2019. In questa categoria di beni l'Italia rappresenta il nono paese fornitore del merca-

<sup>9</sup> Le aree geografiche usate per le elaborazioni seguono la classificazione dell'Annuario ICE-Istat.

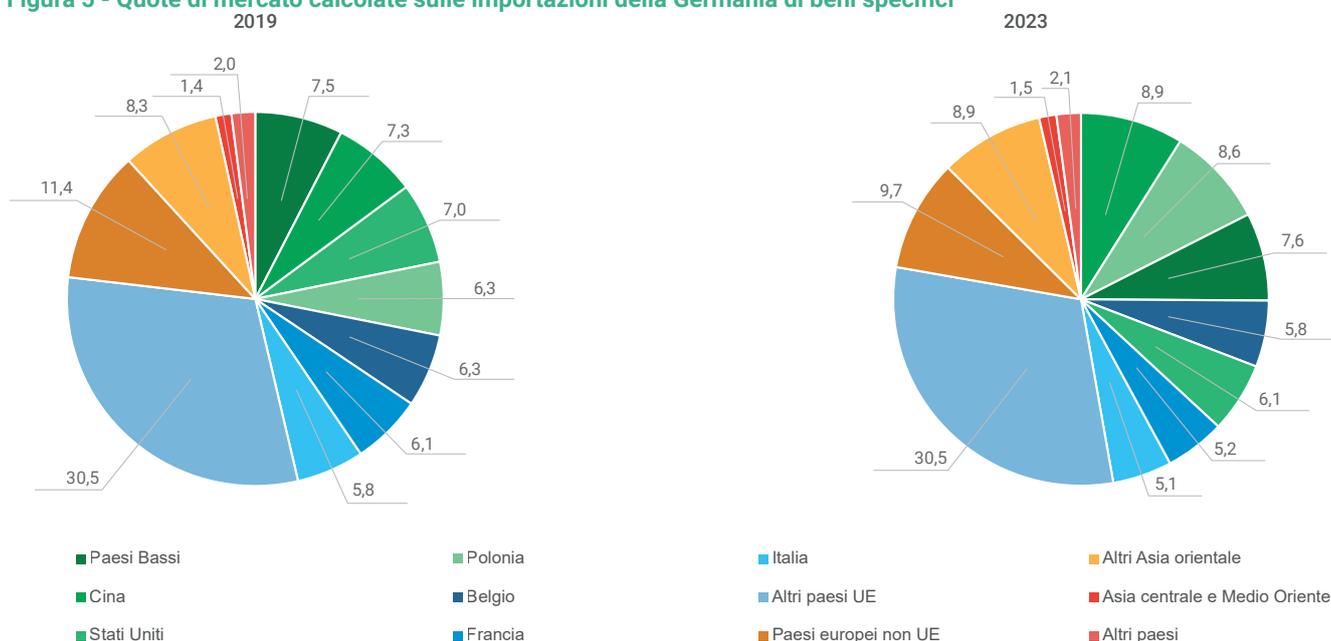
<sup>10</sup> Nel 2023 le importazioni dall'Italia di beni intermedi lavorati generici ammontavano a 13,7 miliardi di euro, su un totale di oltre 190 miliardi di euro.

<sup>11</sup> Sulla posizione di Paesi Bassi e Belgio può tuttavia influire il cosiddetto "effetto Rotterdam", con il quale si intende la distorsione nelle statistiche di commercio estero dovuta alla presenza degli importanti porti di Rotterdam e di Anversa, per cui una parte dei beni importati proveniente da altri paesi è oggetto di riesportazione.

to tedesco, con una quota passata dal 5,8 al 5,1 per cento, e scesa al di sotto della sua quota complessiva (5,4 per cento).<sup>12</sup>

Nella categoria dei beni intermedi specifici l'Asia orientale riveste un ruolo di rilievo, con una quota di mercato del 17,8 per cento, in rialzo nel 2023 di oltre due punti percentuali e superiore alla sua quota complessiva (12,6 per cento), denotando forti legami con il tessuto produttivo tedesco. Nell'ultimo anno, la Cina è diventata il primo fornitore di beni intermedi specifici destinati alle imprese tedesche, con una quota che ha raggiunto l'8,9 per cento (+1,6 p.p. rispetto al 2019), segnalando una specializzazione crescente. Segue la Polonia, con una percentuale di poco inferiore (8,6 per cento), grazie a una crescita molto elevata rispetto al 2019 (+2,3 p.p.). Un andamento simile si osserva anche nel caso dell'Ungheria, che ha registrato nel 2023 un notevole aumento di quota (+1,2 p.p.), raggiungendo il 5,4 per cento. A fronte di questi aumenti, sono diminuite le quote dei paesi europei non-UE: l'area presenta una contrazione di quasi due punti percentuali, dovuta in primo luogo al calo del Regno Unito (-1,5 p.p.).

**Figura 5 - Quote di mercato calcolate sulle importazioni della Germania di beni specifici**



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica. Aggiornamento al 15 maggio 2024

<sup>12</sup> Nel 2023 le importazioni dall'Italia di beni intermedi lavorati specifici ammontavano a circa 16 miliardi di euro, su un totale di oltre 313 miliardi di euro.

In conclusione, l'analisi delle quote di mercato suggerisce che l'Italia nel periodo 2019-2023 ha conseguito una maggiore specializzazione sul mercato tedesco per i beni intermedi generici, mentre nel caso dei prodotti specifici si osserva la tendenza inversa. Tale contrazione di quota, in controtendenza rispetto alle altre categorie di beni,<sup>13</sup> sembra indicare una minore partecipazione alle catene del valore dei fornitori italiani di input produttivi specializzati, a cui potrebbero aver contribuito le recenti difficoltà del settore automotive in Germania.

Allo stesso tempo, appare evidente la crescente partecipazione di alcuni paesi dell'Est europeo alle catene del valore delle imprese tedesche. Si tratta soprattutto della Polonia e dell'Ungheria, che sembrano rapidamente specializzarsi nella categoria dei prodotti specifici, anche grazie alla presenza nel paese di investimenti esteri provenienti, in parte, dalla stessa Germania.

Dal punto di vista delle politiche pubbliche, al fine di intercettare la domanda di approvvigionamento proveniente dalle imprese leader presenti in Germania, potrebbe essere opportuno intensificare il sostegno alle imprese italiane di subfornitura con azioni mirate a promuovere specialmente i prodotti intermedi di maggiore valore aggiunto.

---

<sup>13</sup> Nel caso dei beni di consumo, la quota di mercato dell'Italia in Germania è salita dal 7,2 per cento al 7,5 per cento, mentre per i beni strumentali l'Italia è passata dal 4,9 per cento al 5,5 per cento, facendo emergere un lieve vantaggio comparato anche in questo comparto.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### Le nuove fonti amministrative per la misurazione dell'e-commerce

di Maria Serena Causo, Mirella Morrone, Lorenzo Soriani (Istat)

#### INTRODUZIONE

Negli ultimi anni la Commissione Europea ha introdotto importanti innovazioni nel contesto normativo sugli scambi con l'estero, in un'ottica di modernizzazione e digitalizzazione, sia in ambito statistico, sia in ambito fiscale. Per quanto riguarda gli adempimenti amministrativi e fiscali associati ai fenomeni della globalizzazione produttiva, la Direzione Generale della Fiscale e dell'Unione Doganale della Commissione (DG TAXUD) ha promosso azioni volte alla maggiore interoperabilità e digitalizzazione dei sistemi, che avranno impatto rilevanti sulle basi dati che costituiscono le fonti tradizionali per la compilazione delle statistiche di commercio estero.

In particolare, il progetto ViDA (*Vat in the Digital Age*) prevede una serie di misure volte a modernizzare e rendere il sistema IVA dell'UE più efficiente e più resistente alle frodi transfrontaliere, promuovendo un maggiore ricorso alla digitalizzazione e adattando il sistema IVA alle necessità della *platform economy*.

Parallelamente, nell'ambito della globale riforma dell'*Union Customs Code* (UCC), la Commissione ha promosso l'armonizzazione dei sistemi doganali nazionali, funzionale alla futura creazione di un centro digitale doganale Europeo (*EU Customs Data Space*) che prevede modalità semplificate di trasmissione per il settore *e-commerce*.

La *platform economy* è infatti uno dei primi settori a beneficiare degli investimenti nel settore digitale apportati dalle amministrazioni fiscali, con diverse modalità per gli scambi intracomunitari e per quelli con i paesi terzi.

Per quanto riguarda gli scambi intracomunitari, a partire dal 1° luglio 2021, l'Unione europea ha introdotto uno specifico pacchetto IVA per l'*e-commerce*, introducendo il regime semplificato OSS (One Stop Shop, Sportello Unico) a vantaggio degli operatori economici. Si tratta di un regime opzionale a cui gli operatori economici possono facoltativamente aderire, che modifica le regole usuali in materia di vendita a distanza, per le quali un'impresa esportatrice di beni destinati a consumatori finali in altri paesi UE è tenuta ad aprire una posizione IVA in ogni paese UE di destinazione dei beni venduti. L'adesione al nuovo regime OSS consente alle imprese che vendono beni e forniscono servizi a consumatori finali in tutta l'Unione europea di registrarsi elettronicamente ai fini IVA in un unico Stato membro per tutte le cessioni di beni e le prestazioni di servizi ammissibili a favore di acquirenti situati in altri Stati membri, effettuando un unico pagamento periodico dell'IVA nello Stato membro di registrazione. L'autorità fiscale di tale Stato membro provvede a distribuire il pagamento agli Stati membri in cui è dovuta l'IVA.

Le amministrazioni fiscali europee scambiano tra loro le informazioni relative alle vendite a distanza effettuate da operatori economici nazionali. Questo scambio di dati ("OSS ricevuti") rappresenta per il paese ricevente una fonte per la misurazione dell'IVA dovuta.

Le dichiarazioni OSS depositate nello Stato membro di registrazione e quelle che le autorità fiscali nazionali ricevono dagli altri Stati membri ("OSS ricevuti") costituiscono per l'Istat un'importante fonte amministrativa per la compilazione delle stati-

stiche sugli scambi intracomunitari di beni. Precedentemente all'adozione del regime opzionale OSS, le transazioni di *e-commerce* non erano esplicitamente identificabili nelle dichiarazioni Intrastat, in quanto venivano rendicontate come trasferimenti tra la partita IVA esportatrice e le posizioni IVA straniere appositamente create nel paese di consumo dei beni.

Se da un lato i nuovi dati OSS forniscono il vantaggio di identificare il fenomeno dell'*e-commerce* intracomunitario, la natura aggregata del dato fiscale trimestrale, privo di indicazione sui prodotti venduti, richiede l'implementazione di opportune procedure di stima che verranno illustrate nel seguito.

Per quanto riguarda le importazioni dai paesi terzi, nell'ambito del pacchetto "*e-commerce*", in seguito all'approvazione del decreto legislativo n. 83/2021, sono stati recepiti nell'ordinamento italiano alcuni articoli delle direttive UE, n. 2017/2455 e n. 2019/1995 in materia di imposta sul valore aggiunto per le prestazioni di servizi e le vendite a distanza di beni.

Tali disposizioni rimodulano la disciplina IVA nell'ambito del commercio elettronico, con l'obiettivo di facilitare le operazioni transfrontaliere, combattere le frodi e assicurare alle imprese nell'Unione europea condizioni di parità con le imprese di paesi terzi.

Dal primo luglio 2021 è stata abolita la soglia di esenzione IVA per le importazioni di beni di valore inferiore ai 22 €, per cui tutti i beni importati nella UE sono soggetti a IVA, indipendentemente dal loro valore. Allo stesso tempo è stato introdotto un regime speciale di importazione per le vendite a distanza di beni importati di valore non superiore a 150 euro (*IOSS- Import One Stop Shop*). Di conseguenza, tutti i beni spediti nell'UE da un territorio o paese terzo seguono da quella data due modalità dichiarative:

Bolletta doganale comprensiva di molti dati per merci con valore superiore a 150 euro (dichiarazioni H1);

Bolletta doganale super semplificata con pochissimi dati per merci con valore inferiore a 150 euro (dichiarazione H7 dell'allegato B del Regolamento Delegato (UE) 2246/2015).

## LA COMPILAZIONE STATISTICA A PARTIRE DALLA FONTE "OSS" E "OSS RICEVUTI": METODOLOGIA DI STIMA E PRINCIPALI RISULTATI

L'Istat ha utilizzato per la prima volta, in occasione del consolidamento dei dati del 2022, i dati da fonte "OSS" raccolti presso gli operatori economici italiani coinvolti in vendite a distanza verso consumatori finali UE. I dati OSS raccolti nazionalmente presentano l'identificativo IVA dell'operatore economico italiano, e questo ha consentito all'Istat di implementare una procedura stima dei prodotti venduti e della disaggregazione mensile dei flussi basata sui micro-dati Intrastat relativi a transazioni commerciali effettuate dai medesimi operatori al di fuori delle vendite a privati. Il paese di destinazione della merce, invece, è esplicitamente indicato nei dati OSS in quanto rilevante ai fini della riscossione dell'IVA intracomunitaria.

L'approccio per la stima dei flussi di export *e-commerce* a partire dai dati OSS può essere riassunto come segue:

1. si considerano i micro-dati degli operatori economici, identificati dalla loro partita IVA, dichiarati in Intrastat, e per ciascun operatore si ricava, per ogni trimestre  $T$ , la distribuzione mensile dei flussi di export per capitolo della Nomenclatura Combinata  $HS_2$ ,

$$p_T(iva, m, HS_2) = \frac{val(iva, m, HS_2)}{\sum_{m \in T} val(iva, m)}$$

2. a partire dal dato trimestrale OSS, disaggregato per paese membro  $MS$  e trimestre  $T$ , viene ricavata la stima del valore mensile delle vendite a privati del singolo operatore per paese e prodotto

$$val(iva, m, MS, HS_2) = p_T(iva, m, HS_2) \cdot Mirr\_OSS_T(iva, MS)$$

3. la stima del *breakdown* per prodotto e mese per gli operatori che non presentano movimentazioni Intrastat, viene invece ricavata dalla distribuzione globale dell'export degli altri operatori economici

$$p_T(m, HS_2) = \frac{\sum_{iva} val(iva, m, HS_2)}{\sum_{iva} \sum_{m \in T} val(iva, m)}$$

ottenendo la stima

$$val(iva, m, MS, HS_2) = p_T(m, HS_2) \cdot Mirr\_OSS_T(iva, MS)$$

Per quanto riguarda l'import, i dati da fonte "OSS ricevuti", raccolti dagli altri paesi membri presso i propri operatori economici nazionali, hanno fornito la possibilità di misurare per la prima volta in modo esplicito gli acquisti a distanza effettuati dai consumatori finali italiani. Come già ricordato, prima dell'introduzione del regime OSS ogni operatore *e-commerce* che serviva consumatori finali in Italia aveva l'obbligo di identificarsi ai fini IVA rispondendo a ogni adempimento relativo, incluso Intrastat. Pertanto, anche se i consumatori finali sono esclusi dal campione Intrastat, i flussi *e-commerce* di import erano correttamente raccolti attraverso il sistema Intrastat ma non erano distinguibili dagli altri flussi B2B (*Business-to-Business*). I dati OSS ricevuti dagli altri paesi membri sono trasmessi all'Istat privi dell'identificativo IVA dell'operatore economico straniero per motivi di confidenzialità. Per questo motivo, la disaggregazione per prodotto dei flussi di acquisti da fonte OSS viene ricavata a livello aggregato, a partire dai flussi totali di import intracomunitario di fonte Intrastat dei maggiori operatori economici che svolgono attività di *e-commerce*. Per la stima del paese di provenienza della merce, invece, si considera il paese membro di registrazione degli operatori economici di *e-commerce*, tranne nel caso in cui il dato OSS indichi esplicitamente che il bene non è stato spedito da tale paese. In quest'ultimo caso, il flusso è attribuito genericamente a "paesi e territori non specificati nel quadro degli scambi intra-UE".

Il processo di stima dei flussi di import *e-commerce* a partire dai dati "OSS ricevuti" può essere riassunto come segue:

4. considerato un set  $S$  di operatori economici registrati in Italia, per ogni trimestre  $T$  viene calcolata la distribuzione mensile per capitolo della Nomenclatura Combinata  $HS_2$ ,

$$p_T(m, HS_2) = \frac{\sum_{i \in S} val(i, m, HS_2)}{\sum_{i \in S} \sum_{m \in T} val(i, m)}$$

5. a partire dal dato "OSS ricevuti",  $OSSR$ , disaggregato per paese membro  $MS$  e trimestre  $T$ , viene ricavata la stima del valore mensile per paese e prodotto

$$val(m, MS, HS_2) = p_T(m, HS_2) \cdot OSSR_T(MS)$$

I dati OSS presentano, per le esportazioni, l'indicazione del paese di consumo del bene, che costituisce un'informazione rilevante non solo ai fini IVA, ma anche ai fini statistici. I dati "OSS ricevuti" riportano invece l'informazione relativa allo Stato membro di registrazione dell'operatore economico. Tale informazione, rilevante ai fini fiscali in quanto indica lo Stato membro in cui è stata versata l'IVA, può non essere rilevante dal punto di vista statistico quando questo Stato non coincide con quello di spedizione del prodotto venduto. In questi casi, contraddistinti con un apposito flag nella fonte "OSS ricevuti", il paese partner commerciale statistico è genericamente indicato con "paesi e territori non specificati nel quadro degli scambi intra-UE". I risultati relativi alla disaggregazione per paese Membro ottenuta a partire dai dati OSS e "OSS ricevuti" per l'anno 2022 sono riportati nella Tavola 1.

Tavola 1 Stima dell'interscambio commerciale di beni verso consumatori finali Ue da fonte OSS - Anno 2022

Valori in euro

PAESI	ESPORTAZIONI	IMPORTAZIONI
Francia	444.916.446	259.384.457
Paesi Bassi	79.382.348	219.102.485
Germania	518.914.312	672.334.471
Irlanda	20.480.669	45.152.199
Danimarca	25.635.676	16.671.736
Grecia	22.922.729	1.822.926
Portogallo	30.085.602	7.917.704
Spagna	156.854.606	214.268.614
Belgio	59.195.662	24.025.489
Lussemburgo	11.222.623	3.367.709
Svezia	29.144.552	40.243.869
Finlandia	9.763.044	9.313.266
Austria	82.471.882	53.750.758
Malta	3.377.462	1.802.219
Estonia	3.908.928	5.032.931
Lettonia	5.389.852	3.398.462
Lituania	5.903.167	12.797.995
Polonia	36.776.579	111.900.224
Cechia	15.343.351	27.028.294
Slovacchia	7.471.058	8.678.116
Ungheria	9.311.709	3.004.471
Romania	29.557.179	5.782.326
Bulgaria	13.293.915	13.575.460
Slovenia	7.344.444	78.982.598
Croazia	12.508.139	1.223.330
Irlanda del Nord	2.858.384	638.971
Cipro	6.893.454	4.377.909
Paesi e territori non specificati nel quadro degli scambi intra UE		2.679.212.084
<b>Totale</b>	<b>1.650.927.772</b>	<b>4.524.791.073</b>

Fonte: Istat

La presenza dell'identificativo IVA dell'operatore economico consente inoltre di ricavare le caratteristiche di impresa degli operatori nazionali attivi nell'e-commerce, che hanno aderito per il 2022 al regime opzionale OSS. La Tavola 2 illustra la distribuzione di tali imprese in termini di classi di addetti. Sebbene le imprese con più di 100 addetti rappresentino solo un quinto delle imprese aderenti al regime OSS, movimentano quasi il 90 per cento dell'export OSS.

### Tavola 2 Imprese esportatrici e-commerce intracomunitario, addetti ed esportazioni per classe di addetti - Anno 2022

Numero di imprese e di addetti, valori delle esportazioni in milioni di euro e quote percentuali

CLASSI DI ADDETTI		IMPRESE
0-9		200
10-99		229
100 e oltre		103
<b>Totale</b>		<b>532</b>
		ADDETTI
0-9		838
10-99		6.974
100 e oltre		63.897
<b>Totale</b>		<b>71.709</b>
		ESPORTAZIONI
0-9		185
10-99		393
100 e oltre		667
<b>Totale</b>		<b>1.244</b>

Fonte: Istat

La Tavola 3 rappresenta la distribuzione delle imprese esportatrici attive nell'e-commerce intracomunitario in base all'eventuale appartenenza a gruppi multinazionali e per tipologia di *governance*, definita in base alla residenza del centro decisionale del gruppo. Emerge la predominanza di multinazionali a controllo estero, tranne che per la classe di imprese con 100 addetti e oltre, dove prevalgono le imprese non appartenenti a gruppi.

**Tavola 3 Imprese esportatrici e-commerce intracomunitario ed esportazioni per classe di addetti e tipo di controllo - Anno 2022**

Numero di imprese e di addetti, valori delle esportazioni in milioni di euro e quote percentuali

GOVERNANCE	CLASSI DI ADDETTI			Totale
	0-9	10-99	100 e oltre	
	<b>IMPRESE</b>			
Imprese appartenenti a gruppi domestici	27	58	12	97
Imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri	160	117	7	284
Imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani	4	14	21	39
Imprese non appartenenti a gruppi	9	40	63	112
<b>Totale</b>	<b>200</b>	<b>229</b>	<b>103</b>	<b>532</b>
	<b>ESPORTAZIONI</b>			
Imprese appartenenti a gruppi domestici	30	133	25	188
Imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri	146	164	8	318
Imprese appartenenti a gruppi multinazionali italiani	3	29	197	229
Imprese non appartenenti a gruppi	6	67	437	510
<b>Totale</b>	<b>185</b>	<b>393</b>	<b>667</b>	<b>1.244</b>

Fonte: Istat

Le imprese aderenti al regime OSS svolgono prevalentemente attività commerciale con oltre 37 mila addetti, attivando oltre 900 milioni di export.

**Tavola 4 Imprese esportatrici e-commerce intracomunitario, addetti ed esportazioni per attività economica - Anno 2022**

Numero di imprese e di addetti, valori delle esportazioni in milioni di euro e quote percentuali

ATTIVITÀ ECONOMICHE	IMPRESE
Attività manifatturiere	102
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	407
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	11
Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	77
Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	319
Altre attività	23
<b>Totale</b>	<b>532</b>
	ADDETTI
Attività manifatturiere	31.676
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	37.512
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	137
Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	10.596
Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	26.779
Altre attività	2.521
<b>Totale</b>	<b>71.709</b>
	ESPORTAZIONI
Attività manifatturiere	245
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	939
Commercio all'ingrosso e al dettaglio e riparazione di autoveicoli e motocicli	10
Commercio all'ingrosso (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	203
Commercio al dettaglio (escluso quello di autoveicoli e di motocicli)	726
Altre attività	61
<b>Totale</b>	<b>1.244</b>

Fonte: Istat

## LA COMPILAZIONE STATISTICA A PARTIRE DALLA FONTE DOGANALE H7 PER LE IMPORTAZIONI DI MODICO VALORE: UN'ANTICIPAZIONE DEI RISULTATI PER L'ANNO 2023

I dati che l'Istat ha ricevuto dall'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli nel corso del 2024, riferiti all'anno 2023, saranno utilizzati in occasione del consolidamento dei dati di commercio estero per l'anno 2023. Si tratta di oltre 140 milioni di osservazioni per un valore pari a circa 1,5 miliardi.

Il valore statistico è ottenuto come somma del valore intrinseco dei beni e delle spese a destinazione degli articoli, oggetto di transazione.

In termini di valore, oltre il 95,4 per cento è spiegato da relazioni commerciali tra soggetti passivi e consumatori o tra privati, rispettivamente B2C (*Business-to-Consumer*) o C2C (*Consumer-to-Consumer*) mentre il 4,6 per cento da relazioni commerciali tra soggetti passivi (B2B – *Business-to-Business*). In considerazione del basso impatto delle relazioni commerciali B2B, in questo approfondimento saranno prese in considerazione le relazioni B2C e C2C.

Nella Tavola 5 sono indicati i principali paesi con cui l'Italia attiva e-commerce nell'ambito delle relazioni B2C, C2C (fonte H7, anno 2023, valori in milioni di euro).

**Tavola 5 Principali Paesi con cui l'Italia attiva e-commerce nell'ambito delle relazioni B2C, C2C - Anno 2023**

Valori in milioni di euro

CODICE PAESE ESPORTATORE	DESCRIZIONE PAESE	VALORE
CN	Cina	1.219
GB	Regno Unito	45
US	Stati Uniti	27
JP	Giappone	8
HK	Hong Kong	4
CH	Svizzera	4
TR	Turchia	4
KR	Corea del Sud	3
IN	India	3
AU	Australia	2
CA	Canada	2
Altro	Altri paesi	78
Totale		1.401

Fonte: Istat

Nelle dichiarazioni H7 che prevedono un set ridotto di dati, gli operatori specificano la merce oggetto di scambio con un codice numerico a 6 cifre del Sistema Armonizzato HS (*Harmonized System*).

Dai dati di tali dichiarazioni si rileva che oltre l'80 per cento del valore importato riguarda 10 capitoli merceologici.

**Tavola 6 E-commerce: graduatoria dei primi dieci capitoli merceologici per valori importati e composizione percentuale - Anno 2023**

Valori in milioni di euro

CAPITOLO MERCE	DESCRIZIONE	VALORE	%
61	Indumenti ed accessori di abbigliamento, a maglia	495,6	35,4
62	Indumenti ed accessori di abbigliamento, diversi da quelli a maglia	149,8	10,7
39	Materie plastiche e lavori di tali materie	121,0	8,6
64	Calzature, ghette ed oggetti simili; parti di questi oggetti	76,6	5,5
85	Macchine, apparecchi e materiale elettrico e loro parti; apparecchi per la registrazione o la riproduzione del suono, apparecchi per la registrazione o la riproduzione delle immagini e del suono per la televisione, e parti ed accessori di questi apparecchi	64,7	4,6
42	Lavori di cuoio o di pelli; oggetti di selleria e finimenti; oggetti da viaggio, borse, borsette e simili contenitori; lavori di budella	61,3	4,4
63	Altri manufatti tessili confezionati; assortimenti; oggetti da rigattiere e stracci	44,5	3,2
95	Giocattoli, giochi, oggetti per divertimenti o sport; loro parti ed accessori	42,9	3,1
71	Perle fini o coltivate, pietre preziose (gemme), pietre semipreziose (fini) o simili, metalli preziosi, metalli placcati o ricoperti di metalli preziosi e lavori di queste materie; minuterie di fantasia; monete	37,7	2,7
96	Lavori diversi	37,2	2,7
<b>Totale</b>		<b>1131,3</b>	

Il capitolo 61 spiega oltre un terzo del valore importato, e il prodotto più acquistato sono gli indumenti confezionati con stoffa, a maglia (escluso abbigliamento per bambini piccoli e accessori) con il 27 per cento.

Il capitolo 62 spiega quasi l'11 per cento del valore importato, e il prodotto più acquistato sono prodotti di abbigliamento (escluso indumenti a maglia) per donna, con oltre 64 milioni.

## CONCLUSIONI

Le fonti fiscali e doganali introdotte a seguito delle crescenti misure di semplificazione volte a facilitare la *platform economy* rappresentano un'importante fonte per la misurazione dei mercati di provenienza e di destinazione dell'*e-commerce* e dei prodotti maggiormente richiesti dai consumatori finali. Consentono, inoltre, di attribuire le caratteristiche delle imprese attive nelle vendite a distanza in termini di dimensione, composizione settoriale e grado di internazionalizzazione.





### **3. LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE**

## 3. LE AZIONI DELL'AGENZIA ICE

di Sheila Fidelio (Agenzia ICE), con la supervisione di Mauro De Tommasi (Dirigente Ufficio Analisi e Studi Agenzia ICE)

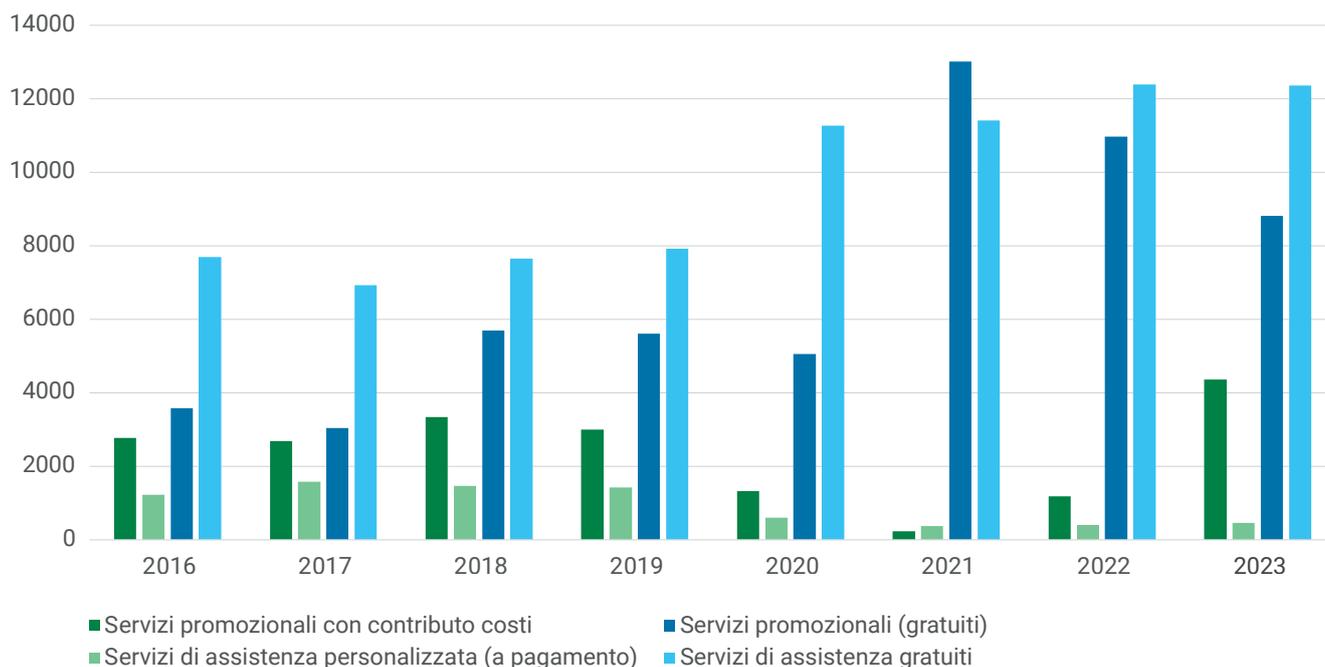
### 3.1 GLI UTENTI DEI SERVIZI ICE

In un contesto economico internazionale caratterizzato dall'impatto negativo dell'inflazione ancora elevata, dall'ampliamento delle tensioni geo-politiche, dalla crescente frammentazione delle catene produttive internazionali e dalle possibili ripercussioni sui prezzi dei beni, l'Agenzia ICE ha continuato a sostenere le imprese impegnate nei processi di in-

ternazionalizzazione, con l'obiettivo di ampliare la platea degli esportatori e promuovere la persistenza sui mercati esteri di quelli già attivi.

Anche nel corso del 2023 l'Agenzia ICE ha mantenuto la gratuità per la maggior parte dei servizi di assistenza ponendo, al contempo, dei limiti numerici ai due servizi più richiesti ("Profili operatori esteri" e "Ricerca clienti e partner"), così da consentire, da una parte, a un maggior numero di aziende di usufruire del servizio e, dall'altra, alla Rete degli Uffici ICE di dedicare risorse all'offerta e allo sviluppo di un'assistenza più qualificata e personalizzata.

Figura 3.1 Numero di utenti ICE, per tipo di servizi



Fonte: Agenzia ICE

A partire dal 2020 è stato registrato un notevole aumento dell'utenza rispetto agli anni precedenti, grazie alla nuova *policy* sui servizi e alla gratuità, nel periodo della pandemia, del primo modulo espositivo in fiera per le partecipazioni collettive.

Terminata la fase emergenziale legata al COVID 19, l'Agenzia ICE è tornata a organizzare eventi in presenza e ha ridimensionato il ricorso agli strumenti digitali – inevitabilmente preponderante, al tempo della pandemia, in tutti gli ambiti di attività. Tali strumenti conservano comunque un ruolo fondamentale nella promozione, nei servizi di assistenza e informazione e nelle attività di attrazione degli investimenti esteri, affiancando, completando e potenziando l'offerta dell'ICE alle aziende italiane.

Il numero degli utenti che hanno usufruito dei servizi ICE – promozionali, di assistenza e informazione – è passato da 16.331 nel 2020 a 20.766 nel 2021 e poi a 20.689 nel 2022, raggiungendo il picco di 22.602 nel corso del 2023 [cfr. Figura 3.1].

### 3.2 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"<sup>1</sup>, 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, pari a 168,7 milioni di euro per gli anni 2022 e 2023

e a 169,7 milioni per il 2024.<sup>2</sup> Quest'ultimo importo è stato successivamente ridotto a 149,7 milioni con la L. n. 67 del 23 maggio 2024.<sup>3</sup>

I progetti promozionali del Piano sono declinati in sette tipologie di azione: comunicazione, formazione/informazione, e-commerce e grande distribuzione organizzata (GDO), sistema fieristico, valorizzazione delle produzioni agricole e agro-alimentari, digitalizzazione e innovazione, attrazione investimenti esteri.

La spesa per la promozione<sup>4</sup> ha raggiunto nel 2023 la cifra di 220,3 milioni di euro – in lieve calo rispetto al 2022, quando si era raggiunta la cifra record di 230,3 milioni di euro [cfr. Figura 3.2]. Il raggiungimento di tale importo (comunque ben superiore rispetto a quelli degli anni precedenti al 2022) è stato reso possibile dalla piena ripresa delle attività in presenza e dalla realizzazione di azioni a favore della grande distribuzione organizzata, dell'e-commerce e delle fiere italiane, nonché grazie al finanziamento di piani di comunicazione internazionale per la promozione del made in Italy in occasione di grandi eventi sportivi (Lega Serie A, Giro d'Italia, ecc.).

<sup>1</sup> Art. 30 del D.L. 12 settembre 2014, n. 133, convertito nella L. 11 novembre 2014, n. 164

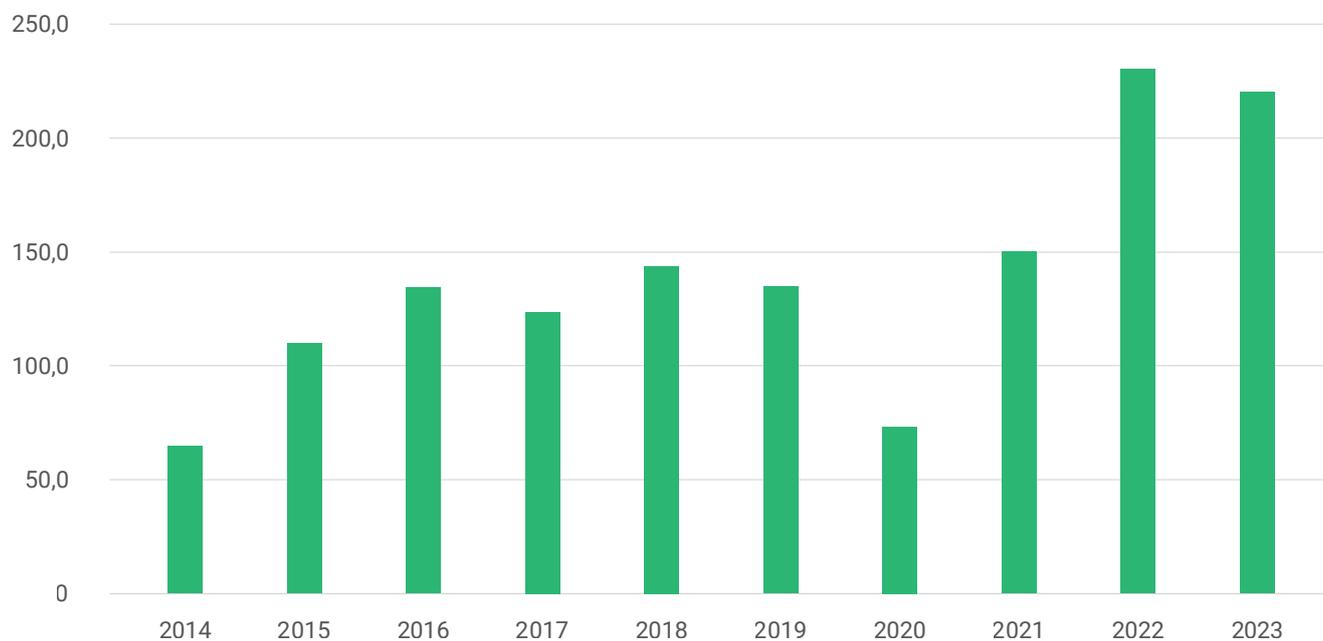
<sup>2</sup> Decreto MAECI 8 marzo 2022, n. 3712/485

<sup>3</sup> In data 28 maggio 2024 è stata pubblicata in GURI la L. n. 67 del 23 maggio 2024 recante "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 29 marzo 2024, n. 39, recante misure urgenti in materia di agevolazioni fiscali di cui agli articoli 119 e 119 -ter del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77, altre misure urgenti in materia fiscale e connesse a eventi eccezionali, nonché relative all'amministrazione finanziaria." che per l'anno 2024 prevede una riduzione pari ad 20 milioni di euro del fondo di cui all'articolo 14, comma 19, del decreto-legge 6 luglio 2011, n. 98, convertito, con modificazioni, dalla legge 15 luglio 2011, n. 111.

<sup>4</sup> Comprende il contributo privato versato dalle aziende a titolo di compartecipazione dei costi di realizzazione delle iniziative promozionali.

**Figura 3.2 Spesa promozionale dell'ICE**

Valori in milioni di euro



Fonte: Agenzia ICE

L'attività di promozione settoriale ha interessato prevalentemente il comparto agroalimentare (19,24 per cento della spesa), la tecnologia industriale (18,48 per cento) e il settore moda-persona-tempo libero (17,4 per cento) [cfr. Tavola 3.1]. Le attività volte all'attrazione degli investimenti esteri in Italia sono invece azioni a carattere trasversale e quindi non con-

notate settorialmente, così come quelle riguardanti la formazione per l'internazionalizzazione, quelle volte a promuovere forme di collaborazione industriale e gli specifici progetti di comunicazione riguardanti la promozione del made in Italy in occasione di grandi eventi sportivi.

**Tavola. 3.1 Attività promozionale 2023 per sistemi merceologici**

Valori in milioni di euro e quota sul totale

Sistemi merceologici	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Agro-alimentare	42,4	19,2%
Tecnologia industriale	40,7	18,5%
Moda-persona-sport	38,4	17,4%
Casa-ufficio	21,7	9,9%
Startup-innovazione	17,6	8,0%
Servizi digitali alle PMI	8,8	4,0%
Industria creativa e benessere	7,6	3,5%
Attrazione investimenti	4,8	2,2%
Formazione	2,9	1,3%
Comunicazione in occasione di grandi eventi sportivi	22,3	10,1%
Plurisetoriale	11,1	5,0%
Collaborazione industriale	2,1	1,0%
<b>Totale complessivo</b>	<b>220,3</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Agenzia ICE

Un importante contributo alle attività di promozione settoriale è costituito dalle azioni di sostegno al made in Italy tramite la grande distribuzione organizzata (GDO) e i retailer O2O (*offline to online*) presenti nei mercati esteri. Tali attività sono finalizzate a sostenere l'accesso, la diffusione e la visibilità di prodotti italiani di qualità, a lanciare nuovi marchi e prodotti italiani, a consolidare quelli già presenti, a contrastare la contraffazione e il fenomeno dell'

*talian sounding* potenziando le azioni di marketing verso il consumatore che promuovono l'autenticità dei prodotti italiani. Nel corso del 2023 erano attivi 55 accordi con la GDO con oltre 6.100 aziende partecipanti e il coinvolgimento di circa 4.740 punti vendita in 37 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.

### Tavola 3.2 Attività promozionale 2023 per aree geografiche estere

Valori in milioni di euro e quota sul totale

Aree geografiche	Spesa per attività promozionale	Quota sul totale
Europa	47,6	34,4%
Asia	35,5	25,7%
Nord America	33,6	24,3%
Africa	5,7	4,1%
Centro e Sud America	4,8	3,5%
Oceania	0,7	0,5%
Multimercato	16,0	7,5%
<b>Totale</b>	<b>138,3</b>	<b>100,0%</b>

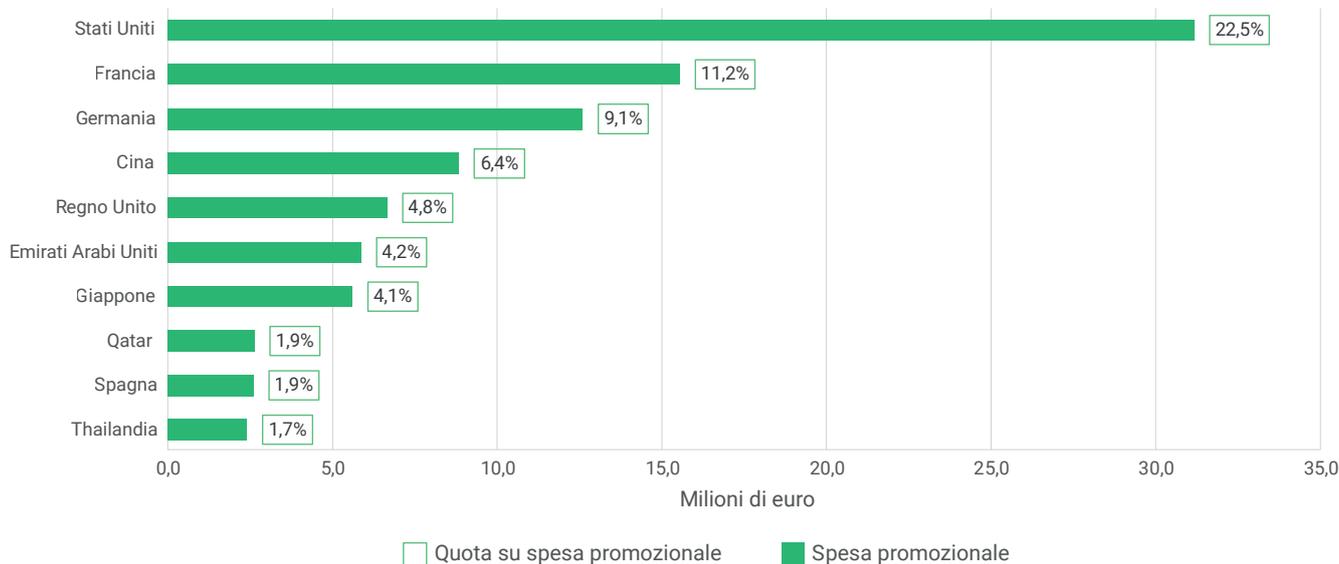
Fonte: Agenzia ICE

Per quanto riguarda la promozione all'estero, la maggior parte delle attività ha supportato il made in Italy nei mercati europei (34,4 per cento del totale) e, a seguire, in quelli dell'Asia (25,7 per cento) e del Nord America (24,3 per cento) [cfr. Tavola 3.2]. Gli Sta-

ti Uniti, cui è destinato poco meno di un quarto della spesa promozionale rivolta a specifici paesi, rappresentano il primo mercato d'intervento promozionale, seguiti da Francia (11,2 per cento), Germania (9,1 per cento) e Cina (6,4 per cento) [cfr. Tavola 3.3].

### Figura 3.3 Attività promozionale 2023 per i primi 10 paesi

Valori in milioni di euro e quota sul totale



Fonte: Agenzia ICE

Nel 2023 l'Agenzia ICE, tenendo conto delle linee d'indirizzo emanate in occasione della Cabina di Regia per l'Italia internazionale del 16 febbraio 2023, ha realizzato complessivamente 960 iniziative promozionali. Ha curato in particolare la partecipazione collettiva a 266 fiere estere in 87 mercati (con 5.828 aziende partecipanti) e ha supportato più di 140 edizioni di fiere italiane di rilievo internazionale e azioni di *incom-ing* sul territorio, dedicate a tutti i settori dell'export. Le partecipazioni di operatori italiani alle iniziative promozionali organizzate dall'Agenzia sono state più di 21.000<sup>5</sup>. L'utenza risulta rappresentata prevalentemente da aziende, alle quali si aggiungono giornalisti, buyer, esperti che hanno preso parte a missioni all'estero e partecipanti a corsi di formazione. Le partecipazioni di operatori esteri coinvolti nelle attività di *promotion* sono state oltre 14.000<sup>6</sup>.

### 3.3 I SERVIZI DIGITALI

Secondo quanto rilevato dal DESI<sup>7</sup>, l'indice dell'economia e della società digitale elaborato dalla Commissione Europea, nel 2022 l'Italia si collocava al diciottesimo posto fra i 27 Stati membri dell'Unione Europea per quel che riguarda il grado di digitalizzazione delle attività. Nonostante l'avanzamento di sette posizioni rispetto alla rilevazione del 2014 (anno di inizio del monitoraggio dei progressi compiuti in termini di digitalizzazione dai paesi dell'Unione Europea), nel 2022 l'Italia si attestava tuttavia ancora cinque punti al di sotto della media europea. Dei quattro pilastri di cui è composto l'indice (Capitale Umano, Connettività, Integrazione Tecnologie Digitali, Servizi Pubblici Digitali), quello dedicato alla digitalizzazione delle imprese attraverso l'integrazione di tecnologie digitali risultava a una prima analisi il più incoraggiante: il 69 per cento delle PMI italiane, infatti, nel 2022 aveva raggiun-

to un livello base di digitalizzazione, contro una media europea del 60 per cento. Da un'analisi più approfondita dei singoli indicatori che compongono il pilastro, tuttavia, risulta chiaro come tale risultato positivo sia da attribuire in larga parte all'adozione di tecnologie per la fatturazione elettronica, obbligatoria in Italia dal 2019: la fatturazione elettronica è infatti utilizzata dal 95 per cento delle aziende italiane, contro una media europea del 32 per cento. Al contrario, altri indicatori particolarmente significativi per analizzare il livello di digitalizzazione delle imprese italiane risultavano ancora al di sotto della media europea, e tra questi:

- la diffusione di tecnologie di intelligenza artificiale (6 per cento delle aziende italiane contro una media europea dell'8 per cento);
- l'utilizzo di Big Data (9 per cento delle aziende italiane contro una media europea del 14 per cento);
- l'esportazione di prodotti e servizi tramite l'e-commerce (7 per cento delle PMI italiane contro una media europea del 9 per cento).

Nel mese di settembre del 2023 è stato pubblicato il primo report on the State of the Digital Decade, il rapporto della Commissione Europea che ha sostituito il DESI. Il *Digital Decade Report* analizza le prestazioni dell'UE e dei singoli paesi rispetto ai traguardi fissati dal *Digital Decade Policy Programme* (DDPP), il Programma di Politica del Decennio Digitale adottato dal Parlamento e dal Consiglio Europeo ed entrato in vigore il 9 gennaio 2023, che si basa su quattro pilastri differenti rispetto a quelli del DESI: le competenze digitali, le infrastrutture digitali, la digitalizzazione delle imprese e la digitalizzazione dei servizi pubblici. Nella sua prima edizione, il rapporto ha messo in evidenza per l'Italia un "*potenziale digitale inespresso che può contribuire ulteriormente agli*

<sup>5</sup> Il numero include le partecipazioni plurime di un singolo cliente, in quanto nel corso dell'anno gli operatori possono partecipare a più eventi.

<sup>6</sup> 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 iniziative promozionali all'estero in cui si registra una presenza di aziende italiane, missioni di buyer provenienti da paesi limitrofi.

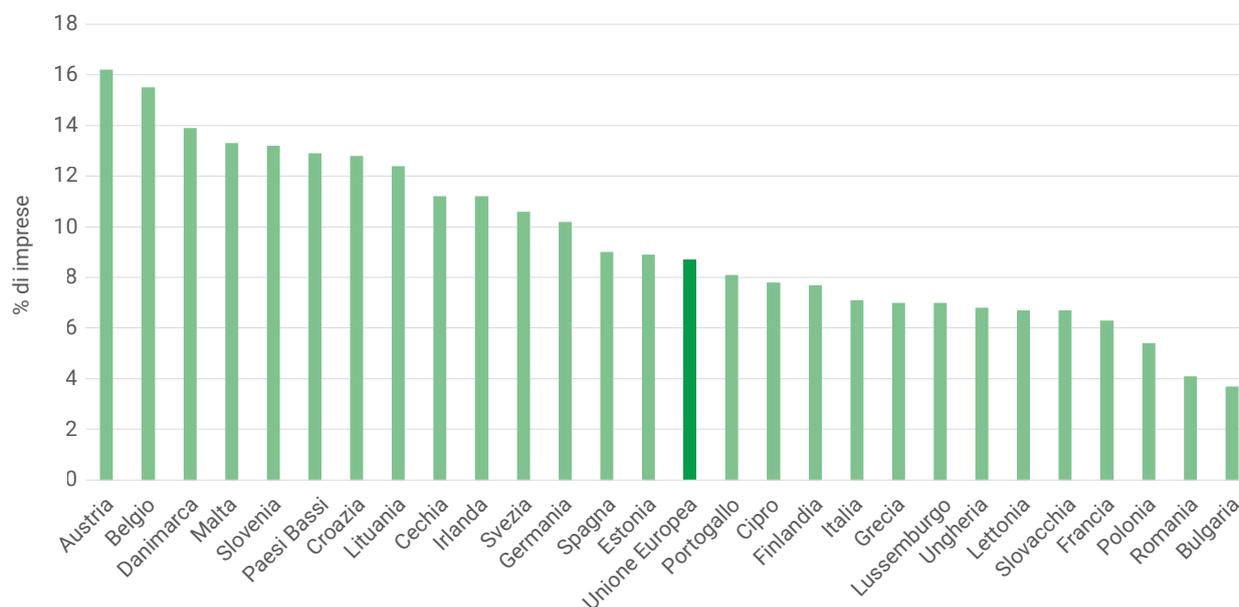
<sup>7</sup> Dal 2014 la Commissione Europea monitora i progressi digitali degli Stati membri attraverso le relazioni sull'indice dell'economia e della società digitali (DESI). A partire dal 2023, e in linea con il programma strategico per il decennio digitale 2030, il DESI è integrato nella relazione sullo stato del decennio digitale e utilizzato per monitorare i progressi verso il conseguimento degli obiettivi digitali.

sforzi collettivi per raggiungere gli obiettivi del Decennio Digitale dell'UE". Come emerso anche dai precedenti rapporti annuali DESI, infatti, l'Italia è risultata nel 2023 ancora al di sotto della media europea in termini di digitalizzazione delle imprese attraverso l'integrazione di tecnologie digitali. Il risultato complessivo è caratterizzato da dinamiche diverse: se da una parte l'Italia sta colmando il divario in alcuni indicatori, con risultati anche molto positivi (la percentuale del fatturato tramite i canali e-commerce, per esempio, è passata dal 9 per cento del 2022 al 14 per cento del 2023), resta ancora un notevole margine di miglioramento su altri indicatori chiave per il raggiungimento degli obiettivi fissati dal DDPP. Nel nuovo rapporto, per esempio, appaiono pressoché invariati, rispetto al 2022, i dati sulla diffusione delle tecnologie di intelligenza

artificiale, sull'utilizzo di big data e sulla percentuale di aziende che esporta prodotti e servizi tramite l'e-commerce.

L'analisi degli indicatori che compongono il DESI e il Digital Decade Report, tra cui l'utilizzo di tecnologie digitali e di canali e-commerce da parte delle imprese italiane, riveste per l'Agenzia ICE particolare importanza per la pianificazione delle sue attività in favore dell'export digitale. Proprio in ottica di miglioramento del livello di digitalizzazione delle imprese italiane, e alla luce del ruolo sempre più rilevante dell'export digitale per le esportazioni mondiali, l'Agenzia ICE porta avanti attività per la promozione delle aziende italiane sui mercati internazionali erogando anche servizi digitali innovativi che sono stati ideati per affiancarsi ai più classici servizi di promozione e assistenza.

**Figura 3.4 Percentuale di PMI che esporta prodotti e servizi tramite l'e-commerce**



Fonte: Commissione Europea, Digital Decade Report 2023

Un importante ambito di attività in questo settore è rappresentato dal supporto offerto alle imprese per facilitare la loro presenza sulle piattaforme internazionali di commercio elettronico. L'Agenzia ICE, al fine di sostenere le aziende italiane nel loro percorso di promozione e distribuzione sui canali digitali, procede alla sottoscrizione di accordi con grandi *marketplace* ed *e-tailer* internazionali nei quali i prodotti italiani sono promossi attraverso la creazione e la sponsorizzazione di vetrine virtuali dedicate al made in Italy, assicurando visibilità ed *engagement* tra i consumatori internazionali. Nel corso del 2023, l'Agenzia ICE ha aperto 18 vetrine dedicate al made in Italy sulle seguenti piattaforme: Archiproducts (Stati Uniti, Germania, Regno Unito, Francia, Spagna), Ankorstore e Manomano (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna), Empik (Polonia), Lazada (Thailandia), Wine52 e Ocado (Regno Unito), Wine.com (Stati Uniti). Le categorie merceologiche delle aziende partecipanti maggiormente rappresentate nelle vetrine virtuali sono le seguenti: agroalimentare, vini e bevande alcoliche, design, cosmetica, abbigliamento e accessori, gioielleria, pelletteria e calzature, occhialeria e tecnologia industriale. Osservando la distribuzione territoriale, cinque regioni italiane raggruppano oltre il 50 per cento delle aziende partecipanti: Veneto, Lombardia, Toscana, Veneto, Piemonte e Emilia-Romagna. A partire dal 2022, poi, l'Agenzia ICE fornisce anche un servizio di assistenza specializzata, tramite il quale le aziende sono indirizzate verso le soluzioni digitali più appropriate per le loro esigenze. Le aziende possono anche usufruire di un servizio di consulenza digitale finalizzato a ottimizzare la propria presenza sulle varie piattaforme. Tale servizio di consulenza è stato utilizzato nel 2023 da 473 aziende.

Nell'ambito della strategia di internazionalizzazione delle PMI attraverso i canali digitali, nel 2023 è stato ampliato il progetto *TrackIT Blockchain*, inizialmente indirizzato alle sole aziende dei settori agroalimentare e tessile, che ora offre un servizio di tracciamento della filiera produttiva anche alle aziende dei settori cosmetica, design e arredamento. Lancia-

to per la prima volta nel 2022, il progetto *TrackIT Blockchain* promosso dall'Agenzia ICE è nato con l'obiettivo di promuovere l'autenticità dei prodotti made in Italy contrastando il fenomeno dell'*Italian sounding* e offrendo alle imprese uno strumento volto ad accrescere la competitività sui mercati esteri, valorizzando i marchi italiani anche in termini di sostenibilità.

In linea con le attività portate avanti negli anni precedenti, inoltre, nel 2023 l'Agenzia ICE ha continuato a contribuire al portale Export.gov.it, piattaforma innovativa, on line dal settembre del 2020, che rappresenta il punto di unico accesso ai servizi pubblici per l'internazionalizzazione e per l'export. Nato in seno al Patto per l'Export, sottoscritto dal Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Export.gov.it è stato realizzato da MAECI, Agenzia ICE, SACE e SIMEST in collaborazione con CDP, Regioni e Camere di Commercio. Grazie a questo portale le aziende possono, in un'unica piattaforma, reperire informazioni e usufruire di una vasta gamma di servizi messi a disposizione dai diversi enti, avendo così una visione d'insieme e più chiara dei servizi offerti: l'obiettivo degli attori che prendono parte al progetto è infatti quello di dare una visione unitaria delle soluzioni esistenti per supportare l'export delle aziende del made in Italy, attraendo sul portale un numero di utenti, aziende e professionisti dell'export maggiore rispetto al traffico generato dai portali dei singoli enti e riducendo, così, la frammentazione dell'offerta.

### 3.4 I SERVIZI DI INFORMAZIONE E ASSISTENZA

Accanto ai servizi di tipo promozionale, l'Agenzia ICE offre un'ampia gamma di servizi di informazione e di assistenza ideati per coprire tutte le fasi del processo di internazionalizzazione, dalla conoscenza iniziale di un mercato al radicamento commerciale, fino all'eventuale stabilimento di una presenza produttiva all'estero.

Molti servizi di informazione sono offerti attraverso il sito web istituzionale dell'Agenzia ICE ([www.ice.it](http://www.ice.it)) e sono alimen-

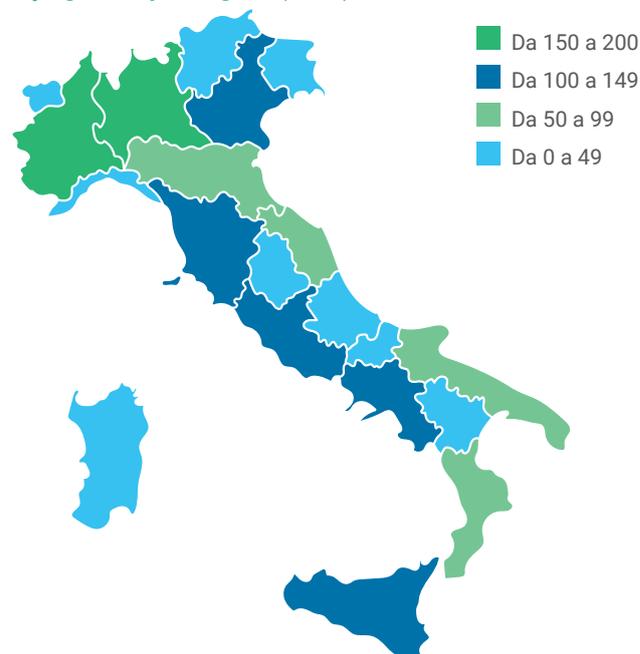
tati principalmente dagli uffici della Rete Estera ICE. Le informazioni prodotte dalla Rete Estera ICE nel 2023 sono state pari a 24.991, rappresentate in misura prevalente da news in italiano e in inglese pubblicate sul sito web (rispettivamente 7.362 e 12.728) e, a seguire, da informazioni sulle gare internazionali (3.325), pubblicazioni (651), anteprime su grandi progetti (259) e informazioni riguardanti opportunità commerciali (221).

I servizi di assistenza, erogati prevalentemente dagli Uffici della Rete Estera presenti sui vari mercati, sono forniti per la maggior parte a titolo gratuito e modulati in base alle esigenze delle imprese che li richiedono. Nel corso del 2023 gli uffici della Rete Estera, della sede di Roma e di Milano hanno erogato complessivamente 31.589 servizi di assistenza, in massima parte gratuiti (30.765). I clienti che hanno usufruito dei servizi sono stati 12.816, in leggero aumento rispetto al 2022 (12.782).

Una parte importante dei servizi gratuiti erogati è rappresentata dai "Servizi di prima assistenza", nei quali rientra l'attività svolta dall'URP (Ufficio Relazioni con il Pubblico), che nel 2023 ha assistito 5.494 imprese, enti o altri stakeholder. Con 9.824 servizi erogati, le informazioni generali e di primo orientamento hanno rappresentato, come di consueto, la principale voce dell'attività di assistenza.

Dal 2019, inoltre, l'attività di assistenza è arricchita dal progetto degli *Export Flying Desk*, attraverso il quale l'Agenzia ICE garantisce un presidio stabile sul territorio nazionale: ogni settimana un team di funzionari è a disposizione delle aziende in 21 desk regionali che, in collaborazione con i partner nazionali e territoriali<sup>8</sup>, fungono da *trait d'union* con gli uffici ICE di promozione settoriale e con la Rete Estera, promuovendo al contempo l'utilizzo dei servizi digitali (tra i quali spiccano le attività di promozione sulle piattaforme di e-commerce). Nel corso del 2023, 1.442 aziende sono state seguite attraverso gli *Export Flying Desk*, per un totale di 1.513 incontri, svolti sia in presenza sia in modalità virtuale.

**Figura 3.5 Numero di imprese coinvolte nel progetto Export Flying Desk, per Regioni (2023)**



Fonte: Agenzia ICE

Dal 2019 è attivo anche uno sportello dedicato all'assistenza delle imprese italiane che devono gestire questioni legate all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, con sede presso l'Ufficio ICE di Londra. Dalla sua istituzione, l'*Help Desk Brexit* ha ricevuto 3.095 richieste di assistenza (di cui 327 nel 2023), e organizzato numerosi webinar informativi e redatto documentazione informativa, diffusa alle aziende e pubblicata sul sito web istituzionale dell'Agenzia ICE.

Nel 2023 è proseguito il progetto sui *Desk di Assistenza e Tutela della Proprietà Intellettuale e Ostacoli al Commercio*, con il coinvolgimento di undici Uffici ICE: 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 699 richieste di assistenza e hanno svolto attività di informazione (organizzazione di webinar e reda-

<sup>8</sup> Regioni, Gruppo CDP, Sace, Simest, Sistema camerale e Associazioni di categoria.

zione di brochure, guide, note informative e newsletter, pubblicate anche sul sito ICE).

### 3.5 I SERVIZI DI FORMAZIONE

Come indicato anche nel "Patto per l'Export"<sup>9</sup>, che vede nella formazione uno dei propri assi strategici, i servizi formativi svolgono un ruolo cruciale nel processo di internazionalizzazione delle imprese. Gran parte delle PMI italiane, d'altro canto, esporta solo occasionalmente e ha perciò necessità di una preparazione adeguata che consenta di affrontare con successo i mercati esteri. L'attività dell'Agenzia ICE 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. Sono previsti, inoltre, progetti più strutturati con percorsi di accompagnamento all'estero. Benché la formazione sia rivolta prevalentemente a imprenditori e manager, una parte delle iniziative (15 per cento circa) coinvolge anche giovani laureati e operatori stranieri.

Nel 2023 le attività sono state svolte sia in presenza sia in modalità online, registrando (anche grazie a questa doppia modalità di partecipazione) un numero di adesioni più ampio rispetto agli anni passati (+31 per cento aziende servite rispetto al 2022). Sono state realizzate 77 attività formative con circa 4.800 partecipanti (rappresentanti aziendali, professionisti, giovani laureati italiani e stranieri, operatori esteri<sup>10</sup>). Le ore di formazione, assistenza e *training-on-the-job* complessivamente erogate sono state oltre 45 mila (nell'85 per cento dei casi rivolte alle imprese).

Tra le iniziative del 2023 si segnalano:

- la prosecuzione delle attività della *Digital Export Academy*, progetto formativo condotto in collaborazione con diversi

partner territoriali e associazioni di categoria e incentrato sul tema delle competenze manageriali e della digitalizzazione. L'*Academy* offre prevalentemente percorsi formativi di tipo settoriale (erogati interamente online, in edizioni di livello base e avanzato, con affiancamenti) che mirano a potenziare le strategie di marketing delle aziende attraverso le opportunità offerte dal mondo digitale;

- il ritorno di due progetti realizzati in collaborazione con Confindustria: *La doppia elica del commercio mondiale: dogana e mercati*, incentrato su incontri tecnico-specialistici volti a sostenere e facilitare l'attività delle imprese che già operano sui mercati esteri; *Export Kit Dogana*, dedicato a imprese di piccole e medie dimensioni che stanno avviando o intendono avviare un processo di internazionalizzazione della propria attività;
- l'avvio, in linea con l'Agenda 2030 per lo Sviluppo sostenibile redatta dall'ONU, della seconda edizione del *Progetto sulla Sostenibilità*: un percorso di formazione (aula e *coaching*), che vuole porre le basi per la realizzazione di un piano di gestione aziendale sostenibile. Il primo dei tre corsi previsti, dedicato alle aziende del centro-nord Italia, è stato realizzato nel 2023, le due ulteriori tappe in Sicilia e Sardegna sono in programma per il 2024;
- un percorso formativo per le aziende artigiane, realizzato in collaborazione con Confartigianato e con l'obiettivo di fornire informazioni dettagliate e aggiornamenti sui servizi e sugli strumenti messi a disposizione dal Sistema Italia in materia di internazionalizzazione;
- un corso di formazione sulla GDO, erogato in sei moduli formativi online, che ha approfondito le principali strategie del *marketing mix*, per aiutare le imprese a intercettare la complessità della grande distribuzione internazionale

<sup>9</sup> Il "Patto per l'Export" è un documento strategico per il rilancio dell'export del made in Italy nella fase post-pandemica sottoscritto il 20 dicembre 2019 da Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale, Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero dell'Economia e delle Finanze, Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, Ministero dell'Università e della Ricerca, Ministero per i Beni e le Attività Culturali e per il Turismo, Ministero dell'Innovazione Tecnologica e della Digitalizzazione e gli altri membri della Cabina di Regia per l'internazionalizzazione.

<sup>10</sup> Il dato considera il numero effettivo di partecipanti a tutte le attività formative (imprese, giovani laureati italiani e stranieri, operatori stranieri, partecipanti a corsi e-learning).

- le e ottimizzare l'impatto del canale distributivo sul prezzo di vendita del prodotto;
- *Tender Lab – In Gara con Noi*, giunto alla sua seconda edizione: il progetto, promosso dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e dall'Agenzia ICE, in collaborazione con partner territoriali, offre un percorso di formazione e accompagnamento delle aziende verso la partecipazione alle gare d'appalto internazionali (*tender*), e proseguirà con nuove tappe nel 2024;
  - la terza edizione del progetto *Africa Business Lab*, realizzato in collaborazione con SACE e Confindustria Assafri-ca & Mediterraneo per favorire una migliore conoscenza del continente africano e preparare le PMI a cogliere nuove opportunità di affari;
  - il *Corso Origini*, realizzato per il nono anno consecutivo, in collaborazione con il MIB - School of Management di Trieste, e dedicato alla formazione di giovani stranieri di origine italiana con lo scopo di facilitare, in prospettiva futura, le relazioni tra il tessuto imprenditoriale italiano e il mercato estero di riferimento;
  - *Invest Your Talent in Italy*, progetto di MAECI, MUR, Agenzia ICE e Uni-Italia che offre alle aziende l'opportunità di ricevere in stage giovani talenti stranieri, per un periodo minimo di tre mesi e senza alcun costo, per il consolidamento delle strategie di accesso ai mercati esteri;
  - la 56° edizione del *CORCE Fausto De Franceschi* (Master specialistico accreditato Asfor), iniziativa dedicata ai giovani laureati e volta a formare export manager, favorendo 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 2023 il 95 per cento;
  - il prosieguo delle attività a favore dell'Africa e dei Balcani con i progetti *LAB Innova for Africa* e *LAB Innova Sud-Est Europa*, realizzati in conformità alle linee guida della Cabi-

- na di Regia 2023: questo programma di formazione internazionale, con focus sul settore agribusiness, si rivolge a interlocutori del settore privato dei paesi target, e si basa su un format ideato e avviato dall'Agenzia ICE. L'iniziativa viene realizzata in collaborazione con associazioni di categoria, partner locali e fiere di settore italiane;
- la piattaforma di e-learning *Train2Markets*, che viene costantemente arricchita con nuovi contenuti tematici, garantendo un'offerta formativa sempre aggiornata. Il suo catalogo offre 210 risorse formative, di cui 51 pubblicate nel 2023.

### 3.6 L'ATTRAZIONE DEGLI INVESTIMENTI ESTERI IN ITALIA

Nel 2023 il flusso degli investimenti diretti esteri mondiali si è attestato a un livello pari a 1.332 miliardi di dollari, registrando 1,2 punti percentuali in meno rispetto all'anno precedente<sup>11</sup>.

In Italia si è registrato nello stesso periodo un flusso di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata di 18.219 milioni di dollari, il 43 per cento in meno rispetto a quello del 2022 (anno record segnato dal "rimbalzo" post-COVID).

Nonostante la riduzione del 2023, si osserva una sostanziale tenuta della posizione dell'Italia la cui quota sullo stock di investimenti mondiali in entrata si mantiene all'1 per cento del totale.

<sup>11</sup> Elaborazioni ICE su dati UNCTAD, WIR 2024.

Figura 3.6 La rete per l'Attrazione degli investimenti esteri dell'Agenzia ICE, FDI desk e FDI analyst



Fonte: Agenzia ICE

Considerato il fatto che gli investimenti esteri sono unanimemente riconosciuti come *driver* di sviluppo economico e industriale, l'Italia si è dotata negli ultimi anni di una *governance* articolata (Cabina di Regia, CAIE, Struttura Tecnica di Missione presso il MIMIT, Rete Investinitaly) che collega le traiettorie di sviluppo economico con gli investimenti diretti esteri: l'intento è quello di intercettare in modo sempre più preciso e strategico investitori dall'estero.

È rilevante, in questa cornice, l'accordo tra l'Agenzia ICE e Invitalia siglato l'8 marzo 2024, che ha confermato l'esigenza di fondo della precedente intesa tra i due enti: un costante raccordo per un'azione integrata e sinergica nazionale verso gli investitori esteri: l'Agenzia ICE manterrà un ruolo di leadership nel monitoraggio e nelle attività all'estero (in particolare per quel che riguarda la *lead generation* e la promozione delle opportunità di investimento); Invitalia sarà invece responsabile della mappatura dell'offerta nazionale e dell'accompagnamento dell'investitore sul territorio. Sarà inoltre attivata

una nuova piattaforma CRM, attraverso la quale le due Agenzie potranno gestire in modo condiviso i contatti con gli investitori internazionali, dalla fase del primo contatto fino all'accompagnamento e all'*aftercare*.

Nel novero del citato accordo è previsto che un gruppo di lavoro congiunto ITA-Invitalia e MIMIT-MAECI si riunisca almeno una volta al mese, al fine di monitorare le attività congiunte e di autoregolamentare i progetti e i flussi di lavoro congiunti.

Per il ruolo dell'ICE risulta fondamentale il lavoro di *scouting*, condotto da appositi desk e analyst presso la rete estera dell'Agenzia. Le figure professionali in questione, oltre alla ricerca di potenziali investitori, pubblicizzano opportunità di investimento in Italia e incentivi per gli investitori esteri, promuovendo il sistema economico nazionale nei 13 settori strategici identificati dalla Cabina di Regia per l'internazionalizzazione.

La Rete Estera dell'Agenzia ICE dispone di "Desk Attrazio-

ne Investimenti Esteri” – o *FDI desk* – presso i suoi uffici di New York, San Francisco, Londra, Parigi, Berlino, Istanbul, Dubai, Pechino, Hong Kong, Tokyo e di analisti per l’attrazione investimenti esteri – o *FDI analyst* – a Toronto, Madrid, Berna, Bruxelles, Vienna, Stoccolma, Tel Aviv, Varsavia, Doha, Mumbai, New Delhi, Seoul e Sydney.

Nel periodo 2020-2023 l’Agenzia ICE ha seguito 1.517 *deals*, assistito 215 casi e ottenuto 97 casi di successo, da Lulu Group (EAU) a Doctolib (Francia) e Gemateg (USA).

Nel 2023 l’Agenzia ICE ha partecipato, per l’attrazione investimenti, a eventi come JPM (side event, Los Angeles), Fruit Logistic (Berlino), Ourcrowd (Country presentation, Gerusalemme), Köpa Hus Utomlands - Acquistare case all’estero (Stoccolma), Mipim (Cannes), Go 4 Israel (Country Presentation, Tel Aviv), Transport Logistic (Berlino), IHIF (Berlino), Bio Int. (Boston), Webinar JPM, IFIB (Italia), ITHIC (Roma), Bea World e Italia (Roma). Nei primi mesi del 2024, invece, l’Agenzia ICE è stata presente a JPM, al Mipim (Cannes), a Nation Data Center Dubai, a Money 20/20 (Amsterdam) e Bio International (San Diego).

L’Agenzia ICE, inoltre, incentiva gli investimenti diretti esteri anche nel settore strategico del *real estate*, promuovendo offerte pubbliche di investimento immobiliare attraverso il sito [www.investinitalyrealestate.com](http://www.investinitalyrealestate.com): nel portale sono presenti circa 400 schede di immobili che le amministrazioni pubbliche italiane intendono dismettere, valorizzare o dare in gestione.

## 3.7 LA VALUTAZIONE DELL’EFFICACIA DEI SERVIZI OFFERTI

### 3.7.1 I risultati sulla soddisfazione della clientela

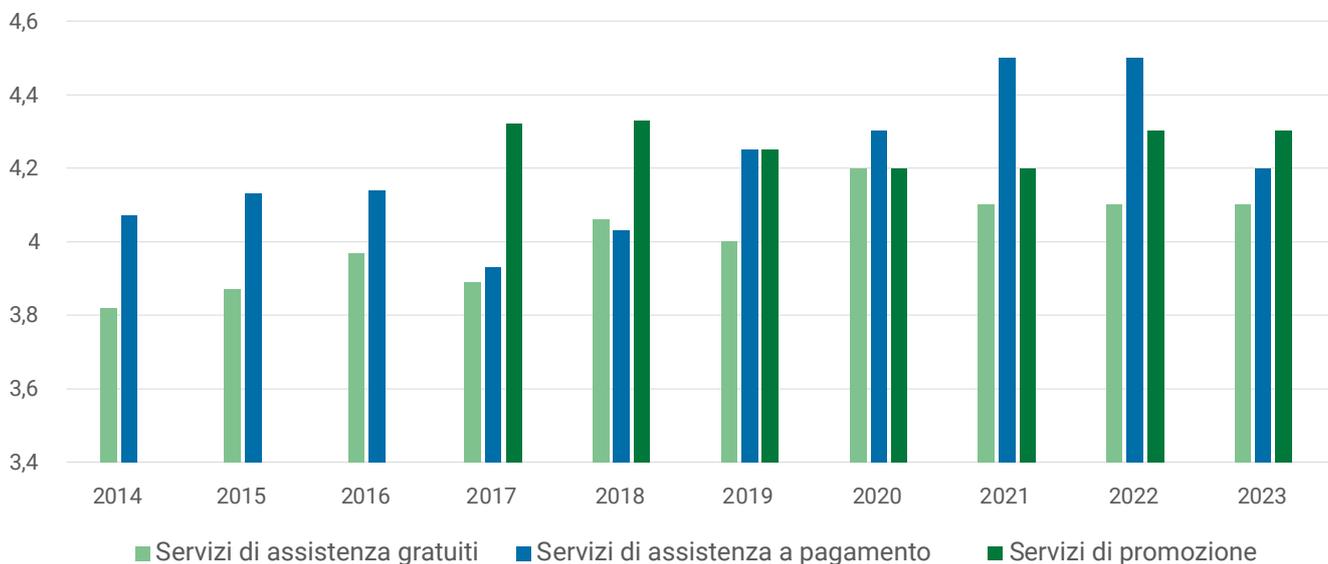
Le analisi sulla soddisfazione della clientela rappresentano uno strumento fondamentale per valutare la qualità e il gradimento dei servizi offerti dall’Agenzia ICE. Dal 2013 le indagini di *Customer Satisfaction* sono affidate a società specializzate, al fine di garantire terzietà nell’intervistare le imprese e per applicare una metodologia omogenea. L’indagine relativa al 2023 è stata diretta, come di consueto, a rilevare il gradimento delle imprese utenti dell’Agenzia, con riguardo alle attività di promozione, formazione, assistenza e informazione.<sup>12</sup>

I risultati dell’indagine, condotta su 3.987 interviste, di cui 1.710 CAWI (42,9 per cento) e 2.277 CATI (57,1 per cento), mostrano che il 91,7 per cento degli intervistati si è dichiarato soddisfatto dei servizi dell’Agenzia ICE. Il giudizio medio complessivo espresso sui servizi offerti è risultato, su una scala da 1 a 5, pari a 4,3: nello specifico, il grado di soddisfazione rilevato per i servizi di promozione ha raggiunto un livello di 4,3 punti, quello per i servizi di assistenza erogati a titolo gratuito di 4,1 e quello per i servizi di assistenza a pagamento di 4,2 (Fig. 5.3). Per quel che riguarda la formazione, il giudizio medio espresso dai partecipanti è stato pari a 4,4.

<sup>12</sup> L’indagine 2023 è stata realizzata dalla società Centro Statistica Aziendale srl ed è stata svolta tramite una metodologia di somministrazione mista CAWI (*Computer Assisted Web Interviewing*, cioè interviste autocompilate su questionario online) e CATI (*Computer Assisted Telephone Interviewing*).

**Figura 3.7 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)



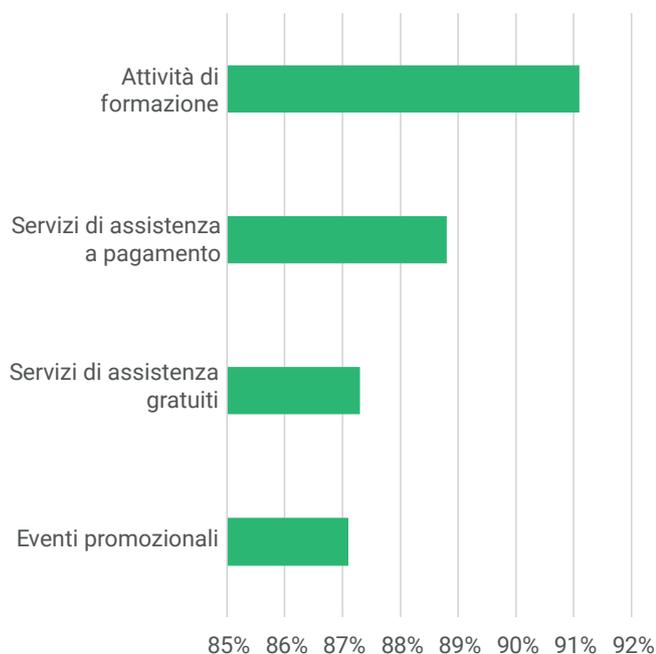
Fonte: Agenzia ICE, indagine 2023 condotta da Centro Statistica Aziendale srl

Per quel che attiene alle domande sulla propensione degli utenti a richiedere all’Agenzia ICE ulteriori servizi, l’87,1 per cento degli intervistati ha dichiarato che parteciperebbe nuovamente agli eventi promozionali; l’87,3 per cento, poi, richiederebbe nuovamente servizi di assistenza gratuiti (la percen-

tuale sale all’88,8 per cento per quel che riguarda i servizi personalizzati a pagamento); il 91,1 per cento, infine, prenderebbe nuovamente parte ad attività di formazione, confermando un alto tasso di *retention*.

### Figura 3.8 Propensione espressa dai clienti ICE a richiedere ulteriori servizi di promozione e di assistenza

Rilevazione esterna, percentuale di intervistati



Fonte: Agenzia ICE, indagine 2023 condotta da Centro Statistica Aziendale srl

### 3.7.2 L'impatto dei servizi ICE sulle esportazioni delle imprese

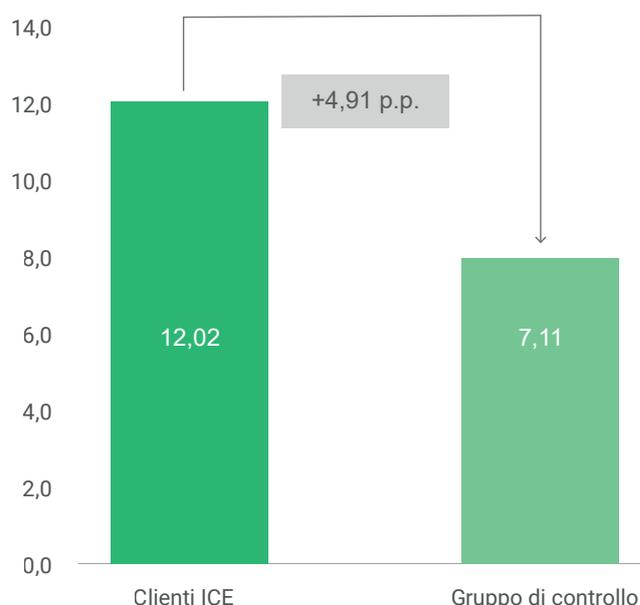
Un ulteriore strumento di analisi dell'efficacia dei servizi offerti dall'Agenzia ICE riguarda la valutazione di impatto basata sullo studio della performance esportativa delle imprese che hanno fruito dei servizi a sostegno dell'internazionalizzazione, condotta annualmente in collaborazione con l'Istat.

L'analisi effettuata per il periodo 2021-2023 [cfr. Figura 3.9] evidenzia un risultato positivo per le aziende clienti ICE in termini di andamento delle esportazioni nel confronto con la variazione osservata per un gruppo di imprese non clienti. Nel biennio 2022-2023, le imprese che avevano fruito del sostegno ICE (avendo partecipato ad attività promozionali e

richiesto servizi di assistenza a pagamento<sup>13</sup>) hanno incrementato le loro vendite estere del 12,02 per cento, registrando una crescita superiore di 4,91 punti percentuali rispetto a quella a quella del campione di imprese non clienti, aventi caratteristiche analoghe, individuato ricorrendo alla tecnica statistica del *Propensity Score Matching* (si veda approfondimento). L'incremento delle vendite all'estero del campione di controllo, infatti, risulta pari al 7,11 per cento.

### Figura 3.9 Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2022-2023, Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento)

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2021 e un gruppo di imprese simili, non-clienti; variazioni percentuali



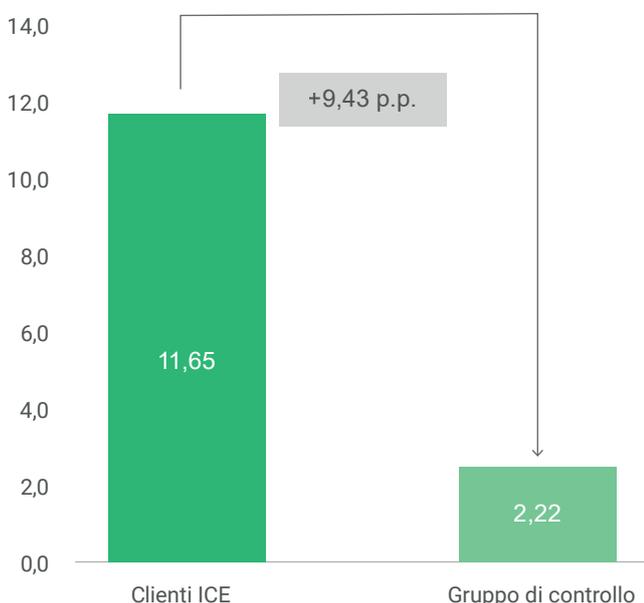
Fonte: Elaborazioni ISTAT in collaborazione con Agenzia ICE

<sup>13</sup> La metodologia adottata prevede che la valutazione degli effetti sulle vendite estere venga rilevata nel biennio successivo alla richiesta del servizio: le imprese oggetto della valutazione avevano pertanto fruito del sostegno ICE nel 2021.

L'analisi ripetuta escludendo le imprese appartenenti a gruppi<sup>14</sup> [cfr. Figura 3.10], ha evidenziato un effetto ancora più rilevante del supporto ICE, con un incremento dell'export per le aziende clienti superiore di 9,43 punti percentuali rispetto a quello delle aziende non clienti.

**Figura 3.10 Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2022-2023. Servizi promozionali e di assistenza personalizzata (a pagamento); escluse imprese appartenenti a gruppi.**

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2021 e un gruppo di imprese simili, non-clienti; variazioni percentuali

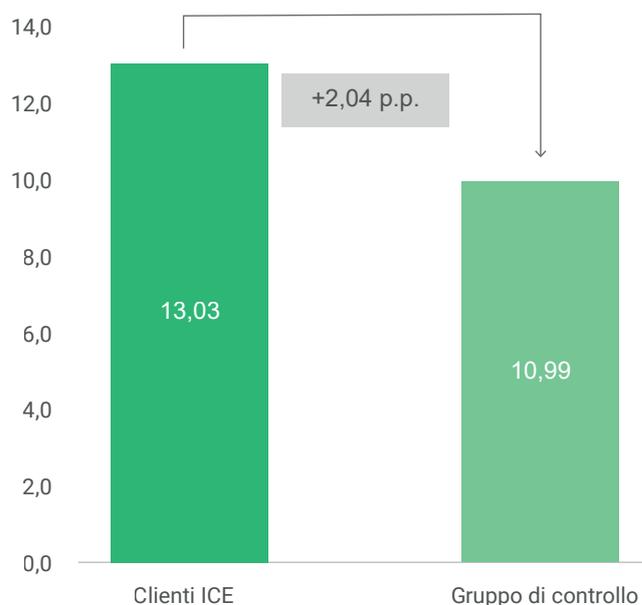


Fonte: Elaborazioni ISTAT in collaborazione con Agenzia ICE

L'esercizio di valutazione è stato inoltre esteso anche alle aziende clienti dei servizi gratuiti, che rappresentano, nel periodo di analisi, la tipologia prevalente tra i servizi erogati. I risultati confermano anche in questo caso una variazione per l'export delle aziende che hanno beneficiato dell'assistenza ICE superiore a quella delle aziende non clienti (+13,03 per cento contro +10,99 per cento) [cfr. Figura 3.11], anche se il differenziale risulta più contenuto rispetto a quello rilevato per le aziende che hanno usufruito delle altre tipologie di servizio (+2,04 punti percentuali).

**Figura 3.11 Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2022-2023. Servizi di assistenza gratuiti.**

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2021 e un gruppo di imprese simili, non-clienti; variazioni percentuali



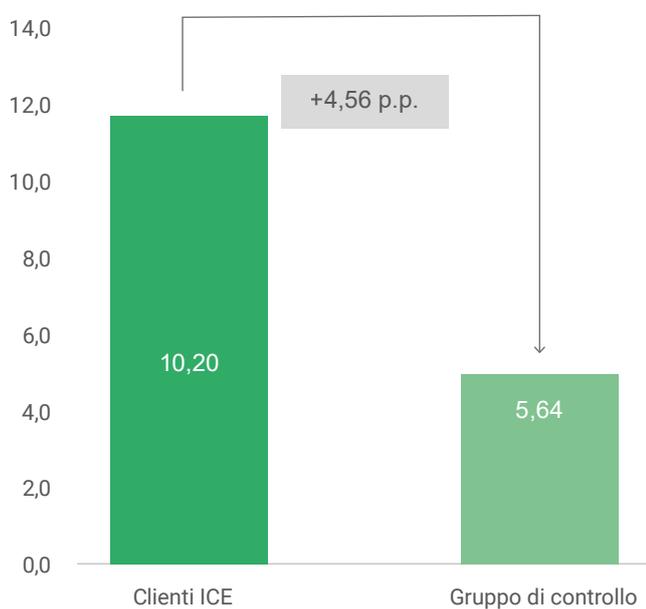
Fonte: Elaborazioni ISTAT in collaborazione con Agenzia ICE

<sup>14</sup> Per gruppo di imprese si intende comunemente un'associazione di imprese, autonome dal punto di vista giuridico, controllate direttamente o indirettamente da un unico soggetto economico, nazionale o multinazionale. Secondo il Regolamento Europeo n. 696/19932 il gruppo di imprese è "un'associazione di imprese retta da legami di tipo finanziario e non", avente "diversi centri decisionali, in particolare per quel che concerne la politica della produzione, della vendita, degli utili" e in grado di "unificare alcuni aspetti della gestione finanziaria e della fiscalità". Il gruppo si caratterizza come "l'entità economica che può effettuare scelte con particolare riguardo alle unità alleate che lo compongono".

Il differenziale anche in questo caso cresce escludendo dal campione le imprese esportatrici appartenenti a gruppi (+4,56 p.p.) [cfr. Figura 3.12].

**Figura 3.12 Valutazione d'impatto: andamento dell'export nel biennio 2022-2023. Servizi di assistenza gratuiti; escluse imprese appartenenti a gruppi.**

Confronto tra imprese clienti ICE registrate nel 2021 e un gruppo di imprese simili, non-clienti; variazioni percentuali



Fonte: Elaborazioni ISTAT in collaborazione con Agenzia ICE

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### Nuove strategie di promozione delle esportazioni: tre *best practice* a confronto

di Elena Mazzeo (Agenzia ICE), con la supervisione di Mauro De Tommasi (Dirigente Ufficio Analisi e Studi Agenzia ICE)

Negli ultimi anni l'attività di promozione delle esportazioni nei diversi paesi è stata ampliata e rinnovata, anche in risposta alla rilevanza attribuita alla partecipazione delle imprese alle catene globali del valore che ha portato dei mutamenti nel commercio internazionale.

In questo approfondimento si è scelto di prendere in esame l'attività delle Agenzie di promozione delle esportazioni (*Trade Promotion Organization*, TPO) di tre paesi: Danimarca, Spagna e Canada. Questi tre casi sono ritenuti particolarmente significativi anche perché hanno posto l'accento su strategie integrate per la promozione delle esportazioni, coordinata con le attività di promozione degli investimenti esteri, le politiche per l'innovazione e quelle dedicate alla cooperazione allo sviluppo dei paesi emergenti. Tra i principali obiettivi delle politiche per l'export dei tre paesi presi in esame, poi, risultano centrali l'ampliamento e la diversificazione dei mercati di sbocco e della gamma di prodotti esportati e l'aumento del numero delle imprese che si affacciano sui mercati internazionali.

#### DANIMARCA

La strategia danese di promozione delle esportazioni, degli investimenti e della cooperazione internazionale viene considerata un caso di *best practice*<sup>1</sup>. Dal 2000 la competenza della promozione delle esportazioni è affidata al Ministero degli Affari Esteri (MFA) che coordina l'attività di tre agenzie – *Trade Council* (la *Trade Promotion Organization* danese), *Invest in Denmark* e l'agenzia di cooperazione allo sviluppo DANIDA – con l'attività di ambasciate e consolati<sup>2</sup>. Tutti gli attori pubblici svolgono la loro attività sotto un'unica guida di *policy*. È interessante la stretta connessione con la promozione dell'innovazione industriale, in partnership tra Ministero degli Affari Esteri e Ministero della Ricerca. Gli *Innovation Centres* (IC), infatti, fanno parte, con diverse sedi, della rete all'estero del *Trade Council*: negli Stati Uniti il primo IC è stato aperto nel 2006 nella *Silicon Valley*, seguito da quelli a Shanghai e Tel Aviv nel 2007 e da quello inaugurato a Monaco di Baviera nel 2008; successivamente sono stati aperti IC in Corea del Sud (con apertura nel 2013 a Seoul), in India (prima a New Delhi poi a Bangalore) e, infine, l'ultimo a Boston nel 2019. Il loro obiettivo è il supporto alle imprese danesi più innovative (in particolare le *start up*) che cercano partner nella loro strategia per l'innovazione. È inoltre interessante l'attività del *Trade Council*, in sinergia con DANIDA, per la connessione tra le politiche di cooperazione e il rafforzamento delle relazioni commerciali con i paesi emergenti. A questo proposito è stata varata l'iniziativa *Strategic Sector Cooperation* che, anche attraverso l'azione di esperti, specializzati in ciascun

<sup>1</sup> H. Lahtinen, H. Rannikko (2018), *Study on best practices on national export promotion activities*, European Economic and Social Committee.

<sup>2</sup> La Danimarca ha una rete di 71 ambasciate, sei missioni multilaterali, 15 Consolati generali (per esempio a New York, Shanghai), cinque uffici commerciali e circa 350 consoli onorari, specie nei luoghi a maggior presenza turistica.

settore e presenti nei diversi paesi, ha promosso 39 accordi di cooperazione strategica in specifici settori in America centrale e meridionale, in Africa (Egitto, Etiopia, Ghana, Kenya, Sud Africa) e in Asia (Bangladesh, India, Indonesia, Iran, Cina, Myanmar, Turchia e Vietnam).<sup>3</sup>

L'attività di promozione dell'internazionalizzazione della Danimarca si svolge in sinergia con l'attività svolta in ambito territoriale dai cinque *Regional Business Development Centres*, finanziati al 75 per cento dalle Regioni, che hanno il primo contatto con le imprese sui territori e ne valutano anche le potenzialità in termini di proiezione all'esportazione, con un'attività di consulenza svolta gratuitamente a favore delle imprese.

All'azione di promozione delle esportazioni partecipa la *Export Credit Agency* (EKF), a capitale pubblico, per un sostegno finanziario e per assicurare i rischi politico-finanziari per le imprese esportatrici.

Il *Trade Council* ha un organico composto da circa 300 risorse FTE (*Full Time Equivalent*) che sono per l'80 per cento operative all'estero in ambasciate e consolati dislocati in circa 100 paesi. L'organico è composto per il 50 per cento circa da personale locale: è considerata di fondamentale importanza l'interazione tra il personale locale, che ha una particolare conoscenza delle condizioni, cultura, lingua e normativa di ciascun paese, e il personale di ruolo inviato dalla sede centrale, che ha una migliore conoscenza delle esigenze delle imprese danesi. Ci sono inoltre cento esperti specializzati in internazionalizzazione con sede a Copenaghen.

Anche l'agenzia *Invest in Denmark* ha personale all'estero: su 30 esperti, 20 sono a Copenaghen, 5 nelle regioni e il resto presso le Ambasciate danesi.

Le esportazioni della Danimarca hanno mostrato un andamento positivo nello scorso quinquennio e hanno più che recuperato la flessione subita dopo la crisi pandemica: il loro valore è passato da 99,2 a 126,2 miliardi di euro tra il 2019 e il 2023, con un aumento del 27,1 per cento. L'orientamento geografico delle esportazioni ha mostrato qualche mutamento: spicca in particolare l'aumento del peso dell'area UE, a fronte di una diminuzione di quello degli altri paesi europei.

## SPAGNA

La promozione dell'internazionalizzazione delle imprese in Spagna è frutto di un lavoro di squadra che vede coinvolti diversi attori: il Ministero dell'Economia, dell'Industria e della Competitività definisce l'approccio strategico per la politica commerciale spagnola; il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione, cui competono la pianificazione, l'implementazione e la valutazione della politica estera e commerciale; l'ICEX, l'agenzia pubblica nata dalla fusione di più agenzie preesistenti, che supporta direttamente le imprese spagnole nel loro processo di internazionalizzazione. L'ICEX può disporre di un'ampia rete di uffici sia a livello nazionale che internazionale: l'agenzia è presente in 84 paesi stranieri con un numero totale di 103 uffici commerciali nel mondo e 16 *business centre*, strutture temporanee che fungono da incubatori per l'internazionalizzazione. Gli obiettivi specifici dell'attività di promozione delle esportazioni condotta dall'agenzia sono da una parte l'aumento del numero delle imprese esportatrici spagnole, dall'altro la diversificazione dei mercati di sbocco. È interessante, a questo scopo, il programma *Impact+*, attraverso il quale ICEX supporta le imprese che intendono diversificare i loro mercati di sbocco, dal punto di vista commerciale e come destinazione di investimenti, con prodotti destinati ai segmenti più a basso reddito della popolazione dei paesi emergenti, rispondendo così a obiettivi di sviluppo sostenibile e inclusione sociale.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito Trade Council: [www.thetradecouncil.dk/en/services/growth/strategic-sector-cooperation](http://www.thetradecouncil.dk/en/services/growth/strategic-sector-cooperation)

<sup>4</sup> Per approfondire si veda la pagina del sito ICEX: [www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/icex-impact/que-es-impact](http://www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/icex-impact/que-es-impact)

L'ICEX, che nel 2012 ha "incorporato" *Invest in Spain*, attiva nell'attrazione degli investimenti diretti esteri, opera a stretto contatto con le camere di commercio, le autorità regionali e le organizzazioni imprenditoriali, conta più di 600 professionisti specializzati e lavora in stretta collaborazione con la rete dei 31 uffici commerciali territoriali e provinciali in Spagna.

L'attività a sostegno delle esportazioni è completata dalla COFIDES, che fornisce un sostegno finanziario a medio e lungo termine a progetti di investimento privati in paesi stranieri in via di sviluppo, e dalla Compagnia Spagnola di Assicurazione dei Crediti all'Esportazione (CESCE) che gestisce l'assicurazione dei crediti all'esportazione.

L'ICEX, per raggiungere i suoi obiettivi, ha puntato molto negli ultimi anni sulla formazione, con programmi di *training online* (MOOC, *Massive Online Open Course*).

Dopo la grave crisi economica successiva al 2008, e in particolare negli anni 2015-19, precedenti alla crisi pandemica, l'economia della Spagna ha mostrato tassi di crescita superiori alle altre maggiori economie europee. In questi anni il Ministero dell'Economia, dell'Industria e della Competitività della Spagna ha varato un Piano Strategico per l'Internazionalizzazione dell'economia spagnola da attuare con piani di azione biennali.

Le esportazioni della Spagna hanno anch'esse mostrato un andamento positivo nello scorso quinquennio, più che recuperando la flessione subita in seguito alla crisi pandemica: l'incremento del 31 per cento registrato tra il 2019 e il 2023 ha consentito al loro valore di passare da 298,3 a 391,5 miliardi di euro. Si è ulteriormente rafforzata l'integrazione commerciale con i paesi dell'UE e con il continente americano, in particolare con l'area dell'America centrale e meridionale.

## CANADA

La *Trade Commissioner Services* (TCS) – TPO del Canada – è coordinata dalla *Global Affairs Canada*, organismo istituzionale al quale partecipano tre ministri, membri del Parlamento e viceministri, che delinea le strategie politiche negli ambiti di politica estera, commercio internazionale e cooperazione allo sviluppo.<sup>5</sup> I tre ministri che vi partecipano sono il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero del Commercio Internazionale e dello Sviluppo Economico e il Ministero dello Sviluppo Internazionale. Essendo attualmente il Canada fortemente dipendente dal mercato di sbocco degli Stati Uniti, tra i principali obiettivi della TCS vi è inevitabilmente l'ampliamento dei mercati di esportazione. Accanto a questo obiettivo vi è anche quello della diversificazione della gamma di prodotti esportati, ancora fortemente concentrati sul settore primario.

Per quanto riguarda il primo obiettivo, la principale area geografica di interesse è quella dell'Asia – che ha tra l'altro condotto il Canada alla partecipazione al TPP (*Trans Pacific Partnership*). Anche l'integrazione con i paesi europei viene considerata tuttavia strategica, come dimostra la partnership del paese nordamericano con l'Unione Europea.

Nel 2013 il Canada ha varato il *Global Markets Action Plans*, un piano strategico che ha individuato mercati e settori ritenuti prioritari, che mira a incrementare e diversificare le esportazioni, il numero di esportatori e i mercati di esportazione.

Il *Trade Commissioner Service* del Canada opera attraverso i 161 uffici commerciali delle ambasciate (36 in Europa) presenti in 110 paesi; sul territorio canadese vi sono inoltre sei uffici regionali di primo contatto con le imprese che chiedono supporto per entrare in nuovi mercati. I servizi destinati alle imprese canadesi sono normalmente su base gratuita e offrono informazioni sui singoli mercati, sulle barriere esistenti, sulle procedure da seguire e ogni altra informazione utile per l'ingresso in uno specifico mercato.

<sup>5</sup> *Comparative Review of Trade Promotion Organizations. Phase 2 Report*, UK Department for International Trade, [www.assets.publishing.service.gov.uk/media/6304e10f8fa8f55364e99174/comparative-review-of-trade-promotion-organisations-phase-2-report.pdf](http://www.assets.publishing.service.gov.uk/media/6304e10f8fa8f55364e99174/comparative-review-of-trade-promotion-organisations-phase-2-report.pdf)

Il supporto alla partecipazione delle imprese canadesi alle catene globali del valore e l'attività di attrazione di investimenti sono considerati tra gli obiettivi chiave del TCS.

Un supporto specifico è previsto per le imprese di piccole e medie dimensioni più tecnologicamente avanzate o per quelle che operano nei settori legati all'ambiente (le cosiddette *cleantech*), *lifescience*, *digital health* o ICT, attraverso dodici *Canadian Technology Accelerator* che accompagnano e offrono loro supporto specifico.

Nel 2023 le esportazioni del Canada, benché in rallentamento rispetto all'anno precedente, sono aumentate del 31,7 per cento rispetto al 2019, passando da 398 a 524 miliardi di euro. Rimane strettissima l'integrazione con gli Stati Uniti, verso cui sono diretti oltre i tre quarti del valore complessivo delle esportazioni del paese. Il peso dei paesi europei nelle esportazioni canadesi sfiora invece l'8 per cento, con appena il 4,5 per cento destinato all'UE. A riguardo delle esportazioni verso l'UE, è opportuno segnalare la fortissima crescita seguita alla firma del CETA, l'accordo di integrazione commerciale con l'UE entrato in vigore in forma provvisoria nel 2017.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> L'entrata in vigore piena e definitiva avverrà con la ratifica dell'Accordo da parte dei singoli stati membri.

## ⊕ APPROFONDIMENTO

### La stima dell'efficacia dei servizi erogati dall'ICE all'uscita dalla crisi pandemica: valutazione d'impatto

di Mirella Morrone, Marco Rinaldi, Lorenzo Soriani (Istat)

L'Agenzia ICE effettua, in collaborazione con l'Istat, una valutazione annuale d'impatto dei servizi erogati alle imprese esportatrici per valutare l'efficacia degli stessi a sostegno delle esportazioni. L'analisi consta di un confronto di tipo controfattuale tra le imprese esportatrici che utilizzano i servizi dell'Agenzia ICE (imprese ICE) e quelle che non li utilizzano (imprese non ICE). Risultati più favorevoli del primo sottogruppo rispetto al secondo permettono di attribuire un connotato positivo all'attività dell'Agenzia. La misurazione dell'impatto tra questi due gruppi richiede l'integrazione di due diverse fonti di informazione: la conoscenza nel dettaglio delle caratteristiche economiche delle imprese esportatrici (dati forniti dall'Istat) e le informazioni su chi utilizza i servizi dell'Agenzia ICE (dati forniti dall'Agenzia). L'unione di queste fonti permette di realizzare i diversi passi necessari all'analisi controfattuale.<sup>1</sup>

La valutazione d'impatto riguarda solitamente le imprese ICE: a ogni impresa ICE è abbinata una impresa non ICE con le stesse caratteristiche. Il termine di valutazione è rappresentato dall'incremento (o decremento) in termini percentuali delle esportazioni realizzate nei due anni successivi rispetto all'anno di fruizione dei servizi ICE (anno base). Più precisamente, si considera il differenziale della media delle variazioni biennali delle esportazioni delle imprese esportatrici ICE rispetto a quella delle imprese esportatrici non ICE: la valutazione riguarda quindi l'impatto che i servizi erogati dall'Agenzia ICE nell'anno base hanno avuto sulle esportazioni delle imprese beneficiarie.

In aggiunta a questo *framework* valutativo, al fine di valutare i possibili margini di intervento dell'Agenzia ICE al di fuori del *cluster* delle imprese clienti<sup>2</sup>, è stata svolta una valutazione sugli eventuali effetti riguardo alle imprese non ICE. Simmetricamente a quanto descritto nel caso precedente, l'analisi consiste nell'abbinamento di ogni impresa che non ha fruito di servizi ICE (non-ICE) con una che invece ha beneficiato del supporto ICE (che può anche essere oggetto di più abbinamenti).

<sup>1</sup> La misurazione dell'impatto delle attività dell'ICE è realizzata con la tecnica del *Propensity Score Matching* (si veda la nota metodologica per maggiori dettagli) ed è stata perfezionata sotto vari aspetti negli ultimi anni.

<sup>2</sup> Le imprese ICE sono caratterizzate da alti tassi di persistenza nel tempo. A tal proposito si veda: F. Bacchini et al. (2022), *Un approccio integrato alla valutazione di impatto delle misure di sostegno fornite dall'ICE*, Agenzia ICE.

## ANALISI PRELIMINARI

I clienti che hanno fruito dei servizi dell'Agenzia ICE nel 2021, identificate tramite la partita IVA e prese a riferimento dall'Istat per l'analisi, sono state 20.144. La Tavola 1 fornisce una prima analisi riguardo la presenza di tali partite IVA nei dati del commercio estero per gli anni 2020-2023 (che effettuano import e/o export).

Come si evince dalla Tavola 1, 11.855 clienti ICE hanno effettuato scambi commerciali (import e/o export) in tutti gli anni presi in esame.

**Tavola 1 Clienti ICE che effettuano operazioni di import e/o export. Anni 2020-2023**

Presenza 2020	Presenza 2021	Presenza 2022	Presenza 2023	Frequenza	Percentuale
0	0	0	0	3.320	16,48
0	0	0	1	55	0,27
0	0	1	0	372	1,85
0	0	1	1	85	0,42
0	1	0	0	315	1,56
0	1	0	1	24	0,12
0	1	1	0	419	2,08
0	1	1	1	198	0,98
1	0	0	0	380	1,89
1	0	0	1	34	0,17
1	0	1	0	203	1,01
1	0	1	1	62	0,31
1	1	0	0	472	2,34
1	1	0	1	55	0,27
1	1	1	0	2.295	11,39
1	1	1	1	11.855	58,85
				20.144	100

La Tavola 2 analizza invece la distribuzione dei clienti ICE per tipologia di servizio richiesto: gli stessi possono infatti usufruire di più di un servizio, promozionale e di assistenza personalizzata, a pagamento o gratuito.

**Tavola 2 Distribuzione dei clienti ICE per tipologia di servizio**

Servizi promozionali	Servizi di assistenza personalizzata	Servizi di assistenza gratuiti	Frequenza	Percentuale
0	0	1	6.989	34,7
0	1	0	103	0,51
0	1	1	95	0,47
1	0	0	8.621	42,8
1	0	1	4.166	20,68
1	1	0	38	0,19
1	1	1	132	0,66
			20.144	100

La Tavola 3 analizza l'andamento delle esportazioni dei clienti ICE per tipologia di servizio richiesto negli anni 2021-2023: per tutte le tre fattispecie si assiste a un aumento delle esportazioni, più marcato nel 2022 rispetto al 2023.

**Tavola 3 Valore delle esportazioni dei clienti ICE per tipologia di servizio. Anni 2021-2023**

Valori in euro

Tipologia di servizio	N° clienti ICE	Valore delle esportazioni 2021	Valore delle esportazioni 2022	Valore delle esportazioni 2023	Variazioni % 2022/2021	Variazioni % 2023/2022
Servizi promozionali	12.957	150.424.990.544	177.361.621.890	181.934.513.292	17,9	2,6
Servizi di assistenza personalizzata	368	9.262.587.904	10.675.770.969	11.316.202.571	15,3	6
Servizi di assistenza gratuita	11.382	95.175.599.956	109.770.038.365	111.367.660.666	15,3	1,5

Dei 20.144 clienti ICE, quelli per i quali è stato possibile abbinare le informazioni strutturali d'impresa (numero di addetti, classificazione ATECO, appartenenza o meno a un gruppo e localizzazione della sede legale d'impresa) sono 18.522. Solamente da questo passaggio in poi è stato possibile etichettare i clienti ICE come "imprese ICE", in quanto all'elemento di codifica rappresentato dalla partita IVA, con la quale l'Agenzia ICE ha fornito le informazioni all'Istat, è stato possibile agganciare il codice impresa e tutte le relative informazioni strutturali.

La Tavola 4 analizza, per tipologia di servizio richiesto, l'andamento negli anni 2021-2023 delle esportazioni delle imprese ICE: anche in questo caso assistiamo a un incremento del valore delle esportazioni per tutte le prestazioni richieste nel corso degli anni, maggiore nel 2022 rispetto al 2023.

**Tavola 4 Valore delle esportazioni delle imprese ICE per tipologia di servizio. Anni 2021-2023**

Tipologia di servizio	N° imprese ICE	Valore delle esportazioni 2021	Valore delle esportazioni 2022	Valore delle esportazioni 2023	Vaziazioni % 2022/2021	Vaziazioni % 2023/2022
Servizi promozionali	12.246	133.617.905.272	154.197.337.798	159.534.531.017	15,4	3,5
Servizi di assistenza personalizzata	336	9.260.871.502	10.675.770.969	11.316.194.640	15,3	6
Servizi di assistenza gratuita	10.321	94.531.606.029	109.124.140.270	110.746.756.684	15,4	1,5

## VALUTAZIONE D'IMPATTO

La Tavola 5 riporta i risultati per gli anni 2021-2022 (anno base 2020), e per gli anni 2022-2023 (anno base 2021), nei due *framework* valutativi. Il confronto tra i due anni base (2020 e 2021) è motivato dai cambiamenti del contesto economico intercorsi in questo frangente temporale. L'analisi è diversificata per tipologia di servizio erogato e in base al tipo di governance (ripartizione globale del gruppo basata sulla governance effettiva) delle imprese esportatrici, focalizzando l'attenzione sulle imprese non appartenenti a un gruppo (imprese singole). Il primo discrimine trova giustificazione nei cambiamenti occorsi nelle tipologie di servizi offerti a titolo gratuito a partire dall'anno 2020 e nel conseguente allargamento della platea dei beneficiari. L'attenzione dell'analisi alle imprese singole trova invece spiegazione nell'eventualità che la struttura proprietaria rappresenti un fattore di possibile distorsione nella valutazione: all'interno del gruppo è infatti possibile che tra imprese diverse si realizzi no cessioni o acquisizioni di servizi e consulenze per l'internazionalizzazione.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> L'analisi tiene comunque conto di questo aspetto poiché tra le covariate del modello è compresa una variabile dicotomica che segnala l'appartenenza o meno a un gruppo.

Tavola 5 Valutazione d'impatto dei servizi ICE riferita al biennio 2021-2022 e al 2022-2023<sup>(1)</sup>

TUTTE LE IMPRESE ESPORTATRICI				
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento		Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti	
	2021-2022	2022-2023	2021-2022	2022-2023
Differenziale a favore delle imprese ICE	8,4	4,9	0,8*	2*
Potenziale incremento imprese non-ICE	8,5*	20,7	7,6*	6

IMPRESE ESPORTATRICI NON APPARTENENTI A GRUPPI				
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento		Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti	
	2021-22	2022-23	2021-22	2022-23
Differenziale a favore delle imprese ICE	7,6	9,4	0,8*	4,6*
Potenziale incremento imprese non-ICE	4,1*	28,5	3*	4,1*

\*statisticamente il risultato non è significativamente diverso da zero

<sup>(1)</sup> Differenziale della media delle variazioni biennali delle esportazioni delle imprese esportatrici ICE rispetto alle imprese esportatrici non ICE, per tipologia di servizio erogato e struttura proprietaria; esportazioni realizzate nel biennio 2021-2022 rispetto al 2020 (anno di erogazione dei servizi) e 2022-2023 rispetto al 2021 (anno di erogazione dei servizi) (punti percentuali).

## CONCLUSIONI

- L'impatto dei servizi ICE per i bienni 2021-2022 e 2022-2023 ha presentato sempre segno positivo; l'impatto per i servizi promozionali e di assistenza a pagamento relativo al biennio 2022-2023 è risultato tuttavia in diminuzione rispetto a quello del biennio precedente. Limitando l'analisi alle imprese singole, l'effetto è invece in aumento (da +7,56 per cento a +9,43 per cento).
- In generale, i risultati per i servizi di assistenza a titolo gratuito (ancorché risultino significativamente non diversi da zero) danno indizi di un significativo aumento delle performance nel biennio 2022-2023 (in ogni caso sempre inferiore rispetto ai servizi promozionali e di assistenza a pagamento).
- L'analisi condotta sulle imprese non ICE suggerisce ampi spazi di intervento, specialmente se quest'ultimo è rivolto alle imprese non appartenenti a gruppi.

## NOTA METODOLOGICA: IL PROPENSITY SCORE MATCHING

Il Propensity Score Matching (PSM) è una tecnica statistica di valutazione degli effetti di un intervento socio-economico. La valutazione riguarda esclusivamente le unità sottoposte all'intervento (c.d. trattati) e consiste nell'abbinamento (i *matching*) di ogni trattato con una o più unità non trattate. Il risultato è dato dalla media delle differenze tra i trattati e i non trattati abbinati (gruppo di controllo) della variabile scelta come indicatrice dell'effetto derivante dall'intervento (*outcome* o variabile-risultato).

L'abbinamento è effettuato sulla base di un set di variabili che si presume influiscano nella scelta dell'unità di aderire o meno al trattamento (covariate). Condizionalmente a tali variabili, si suppone che l'adesione al programma sia casuale. In tal modo, ai fini dell'impatto che il trattamento ha sulla variabile-risultato, si assume che i non-trattati del gruppo di controllo si comportino in media alla stregua dei trattati corrispondenti, nel caso ipotetico in cui quest'ultimi non abbiano subito il trattamento. Sotto questa assunzione, la differenza media della variabile risultato tra trattati e gruppo di controllo quantifica correttamente l'effetto del trattamento. Questa assunzione di comparabilità dei due gruppi "prima" dell'effetto del trattamento è centrale per una corretta valutazione causale e non è possibile testarla direttamente. In generale, maggiore è la disponibilità di variabili che consideriamo di qualche importanza nel far propendere alla scelta di partecipare al trattamento e maggiore è la possibilità che i risultati siano attendibili. Ovviamente ci sono delle variabili che non sono disponibili o semplicemente non osservabili (come, per esempio, l'intelligenza, lo spirito d'iniziativa o l'inserimento in una rete di protezione di interessi comuni) o che possono risultare determinanti e inficiare i risultati dell'analisi.

In generale possiamo affermare che maggiore è l'omogeneità delle unità considerate (trattati e non-trattati) rispetto alla variabile risultato, maggiore è l'affidabilità dei risultati ottenuti. Se le covariate sono continue o sono di numerosità elevata non è generalmente possibile effettuare l'abbinamento esatto tra trattati e i non trattati con i medesimi valori nelle covariate. A questo scopo si utilizzano delle metriche sulle covariate che individuano il non trattato (o un insieme pesato di non trattati) più vicino da abbinare. La più popolare tra le metriche utilizzate è il Propensity Score (PS), definito come la probabilità che una unità aderisca al trattamento condizionalmente all'intero set delle covariate.

Allo scopo della valutazione dell'impatto sulla variabile risultato si dimostra che il PS può essere utilizzato al posto dell'intero set delle covariate: è quindi sufficiente effettuare l'abbinamento sulla base di questo solo valore. Il PS è stimato tramite regressione logistica usando come regressori le covariate usate nel matching (o un sottoinsieme di esse). I test più importanti di verifica a valle della bontà del PSM consistono nei seguenti confronti tra trattati e gruppo di controllo:

1. controllo dell'uguaglianza del PS medio;
2. controllo dell'uguaglianza del valore medio delle covariate;
3. controllo dell'esistenza di un supporto comune, si esclude cioè la possibilità che esistano delle unità osservate con PS 1 o 0.

## L'APPLICAZIONE DEL *PROPENSITY SCORE MATCHING* AI SERVIZI EROGATI DALL'AGENZIA ICE

Il gruppo dei trattati è rappresentato dai clienti ICE degli anni 2020 e 2021 (anni base). Il gruppo di controllo è selezionato invece tramite PSM tra le imprese esportatrici che non risultano essere clienti ICE e che sono presenti negli archivi Istat riferiti agli anni 2020 e 2021. La variabile-risultato è individuata nella variazione percentuale media annuale delle esportazioni registrata nei bienni 2021-2022 rispetto all'anno base 2020 e 2022-2023 rispetto all'anno base 2021. In linea con le analisi di questo tipo svolte negli anni precedenti, si considerano le imprese con valore delle esportazioni maggiore di zero. Le covariate utilizzate nell'analisi sono:

- settore economico di appartenenza<sup>4</sup>;
- valore aggiunto per addetto (normalizzata);
- costo del lavoro per addetto (normalizzato);
- valore delle esportazioni su fatturato;
- classe dimensionale;
- regione geografica di provenienza;
- numero di prodotti esportati;
- numero di paesi e aree geografiche di esportazione;
- appartenenza a un gruppo;
- valore delle esportazioni relativamente all'anno base.

I risultati, ottenuti tramite l'implementazione del pacchetto Psmatch2, consistono nella differenza dell'*outcome* calcolata sul gruppo dei trattati e sul gruppo di controllo (ATT). Per tutte le analisi effettuate il metodo usato per individuare il non trattato più vicino da abbinare in termini di PS è il *Nearest Neighbour 1* con ripetizione. Ulteriori test sulla bontà dei risultati sono il controllo del supporto comune e del bilanciamento delle covariate e del PS tramite il controllo del loro valore medio (per ogni covariata considerata nel modello la differenza standardizzata delle medie tra trattati e gruppo di controllo è inferiore al 5 per cento). Simmetricamente, i risultati ottenuti per la valutazione degli eventuali effetti sulle imprese esportatrici che non sono ICE sono stati ottenuti abbinando a ogni impresa esportatrice non ICE un'impresa esportatrice ICE con uguale caratteristiche, eventualmente presa più volte.

Per l'anno base 2021 il modello ha utilizzato per la valutazione 98.156 imprese esportatrici attive, delle quali 7.046 imprese ICE beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento e 3.028 beneficiarie dei soli servizi di assistenza a titolo gratuito. Per il 2020 le imprese esportatrici attive utilizzate sono state invece 95.874, delle quali 3.598 imprese ICE beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento e 3.936 beneficiarie dei soli servizi di assistenza a titolo gratuito.

<sup>4</sup> Per quanto riguarda la manifattura i settori economici sono: alimentare, tessile, della produzione di legno e carta, petrolifero e affini, chimico, farmaceutico, metallurgico, della produzione di oggetti in gomma e plastica, di macchinari, di mezzi di trasporto, di mobili; per gli altri settori: energia, acqua - reti fognarie - rifiuti, costruzioni, commercio, trasporto, turismo e altri servizi.

Tavola 6 Valutazione d'impatto dei servizi ICE <sup>(1)</sup>

TUTTE LE IMPRESE ESPORTATRICI				
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento		Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti	
	2021-22	2022-23	2021-22	2022-23
Differenziale a favore delle imprese ICE	21,1-13,7=8,4	12-7,1=4,9	23,1-22,3=0,8	13-11=2
Potenziale incremento imprese non-ICE	37,5-29=8,5	36,1-15,4=20,7	36,7-29,1=7,6	21,3-15,3=6

IMPRESE ESPORTATRICI NON APPARTENENTI A GRUPPI				
	Imprese beneficiarie di servizi promozionali e di assistenza a pagamento		Imprese beneficiarie solo di servizi di assistenza gratuiti	
	2021-22	2022-23	2021-22	2022-23
Differenziale a favore delle imprese ICE	22,2-14,6=7,6	11,6-2,2=9,4	19,1-18,3=0,8	10,2-5,6=4,6
Potenziale incremento imprese non-ICE	29,6-25,5=4,1	40,5-12=28,5	28,9-25,9=3	16,3-12,2=4,1

<sup>(1)</sup> Differenziale della media delle variazioni biennali delle esportazioni delle imprese esportatrici ICE rispetto alle imprese esportatrici non ICE, per tipologia di servizio erogato e struttura proprietaria; esportazioni realizzate nel biennio 2021-2022 rispetto al 2020 (anno di erogazione dei servizi) e 2022-2023 rispetto al 2021 (anno di erogazione dei servizi) (punti percentuali)





