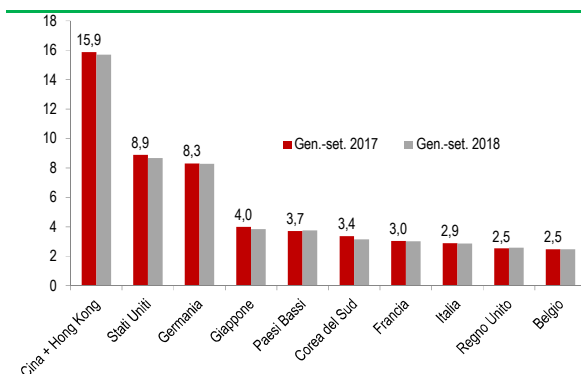
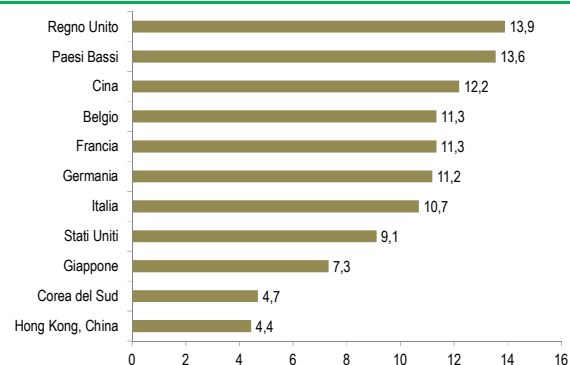


QDM sul commercio mondiale di beni (% sul valore in \$)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

Crescita del commercio di beni nei principali paesi esportatori nel 2018 (var % a/a, primi nove mesi su valori in \$)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

A dispetto delle attese, **le prime stime sulla variazione in valore del commercio mondiale di beni per il 2018 mostrano un andamento positivo**, il dato è frutto però in gran parte dell'aumento registrato nei primi mesi dell'anno. Le variazioni registrate nel corso dei primi nove mesi del 2018 hanno prodotto cambiamenti marginali nelle quote di mercato dei principali paesi esportatori: saldamente al primo posto rimane la Cina. L'Italia mantiene inalterata la sua quota (2,9%), che le vale l'ottava posizione.

In Italia, dopo la flessione congiunturale di settembre, da molti interpretata come il primo sintomo delle conseguenze dell'ondata protezionista, **a ottobre l'export ha registrato un +9,6% a/a** portando il valore dei primi dieci mesi dell'anno a 386 miliardi di euro, il 3,8% in più rispetto allo stesso periodo del 2017.

L'Italia risulta vulnerabile a un eventuale inasprimento delle misure protezionistiche a causa della struttura del sistema delle imprese esportatrici, che risultano in media piccole e con pochi mercati di sbocco: appena due per il 50% delle imprese esportatrici.

n. 01

11 gennaio 2019



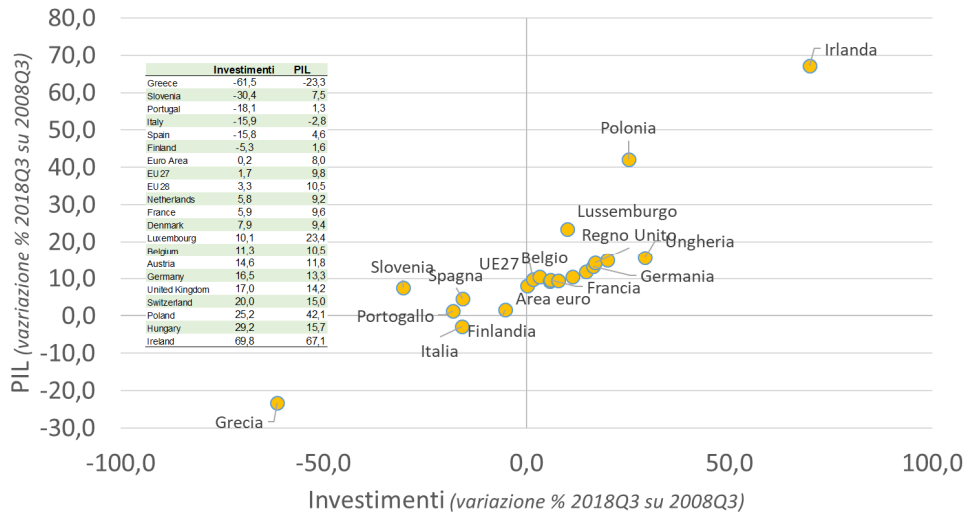
BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca
per un mondo
che cambia

Editoriale: Sostenere gli “animal spirits”

Giovanni Ajassa ☎ 06-47028414 giovanni.ajassa@bnlmail.com

La relazione tra investimenti e crescita (volumi)



Fonte: elaborazione Servizio Studi BNL su Eurostat

Un problema di crescita, e di aspettative. Così è iniziato il 2019 dell'economia. I sentori di un rallentamento sincronizzato dei tassi di sviluppo erano già visibili nello scorcio del 2018. Con l'avvio del nuovo anno i segnali di uno “slowdown” vengono confermati e intensificati. Dalla correzione di Wall Street all'appiattimento della curva dei tassi americani al ridimensionamento delle attese di crescita in Cina fino al calo degli ordini in Germania. Gli interrogativi sui mercati e per le accademie sono più di uno. In America come in Europa quello a cui stiamo assistendo potrebbe essere il fisiologico logorio di una fase ciclica di espansione particolarmente lunga. Un ciclo che naturalmente invecchia, dopo almeno dieci anni di aumenti negli USA e ventuno trimestri di addizioni trimestrali nella media dell'eurozona. Accanto alla spiegazione ciclica c'è però un'ipotesi diversa, più strutturale, che connette il rallentamento della crescita all'operare di fattori diversi e di lungo termine. Elementi che vanno dagli squilibri demografici - leggi invecchiamento precoce del Nord del Mondo e pressioni migratorie dal Sud del pianeta - agli esiti “labor-saving” delle nuove tecnologie digitali ai sistematici e sempre più evidenti effetti negativi del cambiamento climatico.

La differenza tra le due spiegazioni non è banale. Nell'ipotesi di un rallentamento ciclico i vuoti di domanda aggregata possono essere riempiti dall'intervento diretto delle politiche economiche. Parliamo, quindi, di moltiplicatori del reddito ed anche di deficit pubblici e di dazi. Diverso è invece il caso di uno “slowdown” strutturale della crescita,

per il quale la strategia vincente dovrebbe puntare a correggere i problemi di fondo a monte dell'affievolimento del ritmo planetario di sviluppo e dell'aumento delle disuguaglianze. Un lavoro molto più complesso, in cui i "policy maker" siano chiamati ad agire non tanto da attori quanto da promotori della crescita. Innanzitutto, migliorando le condizioni di contesto capaci di stimolare gli investimenti delle imprese.

La maggior parte delle decisioni di fare qualcosa di positivo è il risultato di tendenze dell'animo, di uno stimolo spontaneo all'azione invece che all'inazione. Così scriveva Keynes a proposito degli "animal spirits" che guidano il comportamento umano, in generale, e quello imprenditoriale, in particolare. Per uscire dalle secche del rallentamento e governare i rischi di un ritorno globale in recessione non bastano piani di investimenti pubblici, in molti casi necessari a dare sostenibilità alla crescita ma comunque assai costosi nei termini delle ricadute sui debiti pubblici a carico delle future generazioni. Accanto e meglio dei moltiplicatori dei deficit, a contrastare i fattori strutturali di decelerazione dello sviluppo economico servono azioni in grado di tonificare le aspettative degli imprenditori. Coccolare gli "animal spirits" degli imprenditori, perché, piaccia o non piaccia, attualmente sono le imprese ad avere in mano il boccino dello sviluppo, assai più dei governi. Basti ricordare come, solo a livello di area euro, gli investimenti privati contino per circa il novanta per cento dei 2,3 trilioni di euro di investimenti totali realizzati nel 2017.

Con pochi investimenti non può esserci che poca crescita. Lo indicano i dati europei degli ultimi dieci anni di un cluster che incrocia le variazioni percentuali del PIL e quelle degli investimenti. Tra il terzo trimestre del 2008 e il terzo trimestre del 2018 il PIL tedesco è cresciuto di tredici punti percentuali a fronte di un aumento degli investimenti del diciassette per cento. In Italia un calo degli investimenti del sedici per cento si associa ad un prodotto interno lordo che rimane ancora di tre punti inferiore al volume di dieci anni fa. Ora che gli investimenti rallentano un po' dappertutto, tempo sarebbe per interventi a sostegno delle aspettative delle imprese. Aiutare le aziende a superare quella che è innanzitutto una crisi di fiducia. Anche perché mai come oggi le imprese europee sono ricche di liquidità.

I dati della BCE indicano che a metà del 2018 le società non finanziarie dell'area euro avevano circolante e depositi bancari per 2,6 trilioni di euro, mille miliardi in più di dieci anni prima. In Italia le attività liquide accumulate dalle nostre imprese hanno superato l'equivalente del 20 per cento del PIL, un massimo storico. Occorre evitare che queste risorse rimangano oziose, intrappolate tra le incertezze del contesto e lo "shortermism" delle visioni. Senza spendere tanto, per stimolare gli "animal spirits" degli imprenditori e rilanciare gli investimenti basterebbero tre cose: meno burocrazia, una giustizia civile più veloce, e indirizzi chiari sulle priorità strategiche di un'idea di sviluppo a medio termine. Un'idea di sostenibilità.

Il commercio mondiale al tempo della ripresa del protezionismo

S. Costagli – simona.costagli@bnlmail.com

A dispetto delle attese, le prime stime sulla variazione in valore del commercio mondiale di beni per il 2018 mostrano una crescita, ma il dato è in gran parte frutto dell'aumento registrato nei primi mesi dell'anno. Le variazioni dei primi nove mesi del 2018 hanno prodotto cambiamenti marginali nelle quote di mercato dei principali paesi esportatori: saldamente al primo posto rimane la Cina, seguita a distanza dagli Stati Uniti e dalla Germania. L'Italia mantiene inalterata la sua quota (2,9%), che le vale l'ottava posizione, dietro la Francia e incalzata dal Regno Unito.

Sul rallentamento del commercio mondiale nel III trimestre del 2018 (che le previsioni proiettano per tutto il 2019) pesano le tensioni commerciali e le misure protezionistiche che si sono accumulate nel corso dell'anno. Secondo alcune recenti stime del Fondo Monetario Internazionale, le misure finora introdotte riguarderebbero il 2,5% degli scambi mondiali, mentre quelle solo minacciate un ulteriore 7%. Se permanenti, esse porterebbero a una crescita dell'1% inferiore del Pil mondiale nel 2019 (-1% per gli Stati Uniti e -1,6% per Cina). Nel caso della Ue la minore crescita sarebbe limitata allo 0,3%. Germania e Italia subirebbero le conseguenze peggiori.

In Italia, dopo la flessione congiunturale di settembre, da molti interpretata come il primo sintomo delle conseguenze dell'ondata protezionista, a ottobre l'export ha registrato un +9,6% a/a portando il valore dei primi dieci mesi dell'anno a 386 miliardi di euro, il 3,8% in più rispetto allo stesso periodo del 2017. Tra i principali prodotti esportati, i metalli hanno registrato una crescita delle vendite del 6,2%, gli articoli farmaceutici del 7,2% e i macchinari del 2,3%.

L'Italia risulta particolarmente vulnerabile a un eventuale inasprimento delle misure protezionistiche a causa della struttura del sistema delle imprese esportatrici, che risultano in media piccole e con pochi mercati di sbocco: appena due per il 50% delle imprese esportatrici, a cui si deve meno del 4% delle esportazioni. Il dato non è significativamente diverso negli altri paesi, tuttavia al crescere delle dimensioni aziendali la diversificazione dei mercati di sbocco in Italia rimane contenuta a differenza che in Francia e Germania. In un contesto di ampia incertezza riguardo al futuro degli accordi multilaterali, appaiono allora particolarmente importanti gli Accordi di Libero Scambio verso i quali la Ue sta rivolgendo molti sforzi con lo scopo di ottenere l'abbattimento delle barriere, tariffarie e non, l'armonizzazione normativa, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale e la sicurezza degli investimenti.

Ancora poco evidenti le conseguenze del protezionismo

A dispetto delle attese, le prime stime sulla variazione in valore del commercio mondiale di beni per il 2018 mostrano un andamento positivo, ma il dato è in gran parte frutto dell'aumento registrato nei primi mesi dell'anno. Sull'onda della crescita registrata nella seconda parte del 2017, i primi due trimestri dell'anno scorso hanno registrato un aumento del valore degli scambi di beni (in dollari) del 14 e 13% rispettivamente su base annua, che ha poi ripiegato a +8% nel terzo trimestre. Sebbene una parte rilevante dell'aumento si debba alla crescita dei prezzi in dollari (soprattutto delle commodity), evidenze di un aumento degli scambi si hanno anche guardando ai

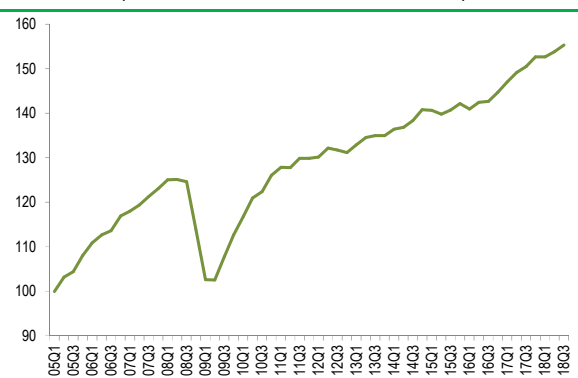
volumi, cresciuti a livello mondiale, nei primi tre trimestri dell'anno, rispettivamente del 3,7, 3,1 e 2,7%, nonché nell'aumento del numero dei container transitati nei porti. Tra i principali esportatori il rallentamento nel terzo trimestre ha riguardato soprattutto Germania, Italia, Giappone e Corea del Sud, che pur registrando un aumento dell'export hanno visto i rispettivi tassi di crescita diminuire di circa due terzi rispetto alla prima parte dell'anno. Curiosamente, né Stati Uniti né Cina, principali attori delle dispute commerciali in corso, hanno registrato flessioni nel valore delle vendite all'estero rispetto ai trimestri precedenti, in questo caso tuttavia il dato potrebbe essere conseguenza dell'anticipo di acquisti da parte di importatori locali nel tentativo di evitare i dazi previsti per i mesi successivi. Nel caso di Messico e Canada l'aumento registrato tra luglio e settembre potrebbe essere invece il frutto del nuovo accordo che coinvolge i due paesi e gli USA (USMCA, che sostituirà il NAFTA) e che, seppure penalizzante per entrambi, rappresenta comunque un passo avanti rispetto a un'eventuale rottura commerciale con gli Stati Uniti.

Andamento del commercio mondiale di beni in \$
(var % a/a)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

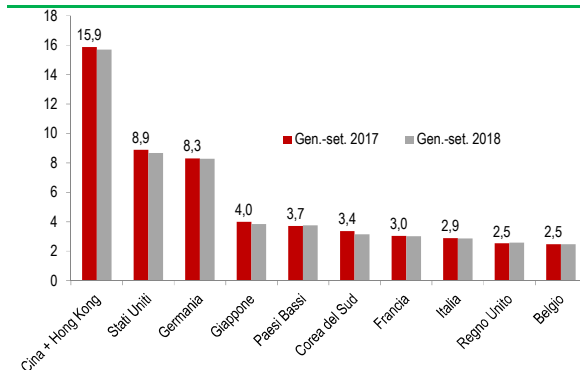
Andamento del commercio mondiale di beni in quantità
(Numero indice I trim. 2005=100)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

Le variazioni registrate nel corso dei primi nove mesi del 2018 nel commercio di beni hanno prodotto cambiamenti marginali nelle quote di mercato dei principali paesi esportatori, che in generale non hanno modificato la classifica del 2017. Saldamente al primo posto rimane la Cina, che insieme a Hong Kong scende di due decimi di punto al 15,7%. Seguono a distanza gli Stati Uniti (8,7%, anche in questo caso due decimi in meno del 2017) e la Germania che mantiene inalterato il suo 8,3%. L'unico significativo balzo in avanti è quello dei Paesi Bassi, che con il 3,8% raggiungono il Giappone (in discesa dal 4 al 3,8%) in quarta posizione. L'Italia mantiene invariata la sua quota (2,9%), che le vale l'ottava posizione, dietro la Francia e incalzata dal Regno Unito (salito al 2,6%). Tra i paesi emergenti, la Russia guadagna due decimi di punto, l'India rimane ferma all'1,7%, mentre il Brasile in discesa dall'1,3 all'1,2% viene scavalcato da Malesia, Vietnam e Australia.

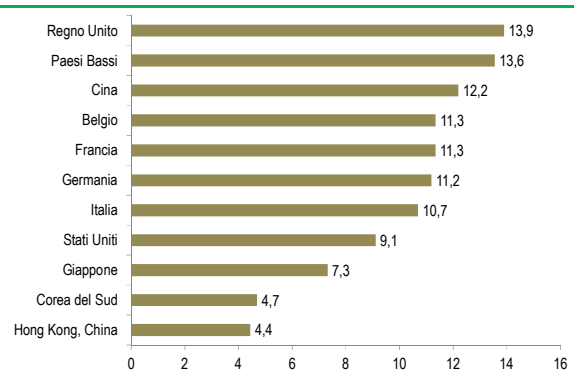
QDM sul commercio mondiale di beni
(% sul valore in \$)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

Crescita del commercio di beni nei principali paesi esportatori nel 2018

(var % a/a, primi nove mesi su valori in \$)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su WTO

Un rallentamento solo rimandato

Sul rallentamento osservabile nel terzo trimestre (che le previsioni proiettano per tutto il 2019) pesano ovviamente le tensioni commerciali e le misure protezionistiche che si sono accumulate con il passare dei mesi. La partita ha avuto un primo punto di svolta a gennaio, con l'introduzione da parte dell'amministrazione USA di restrizioni all'import di elettrodomestici "bianchi" e pannelli solari, ed è proseguita a marzo con l'aumento delle tariffe su alluminio e acciaio che ha riguardato tutti i principali partner commerciali. Durante l'estate l'imposizione di tariffe per un valore pari a circa la metà del totale importato dalla Cina (250 miliardi di dollari su circa 500) – che ha reagito imponendo a sua volta tariffe su 110 miliardi di dollari di prodotti provenienti dagli Stati Uniti – ha impresso un'accelerazione sostanziale alla guerra commerciale tra i due paesi. All'inizio della disputa Unione europea, Canada e Messico hanno risposto ai dazi USA aumentandoli a loro volta, per poi preferire la via della trattativa: tra Ue e USA è ora in vigore una tregua che appare tuttavia piuttosto fragile, mentre Canada e Messico a ottobre hanno sottoscritto un nuovo accordo di libero scambio con gli Stati Uniti (l'USMCA, che sostituirà il NAFTA una volta ratificato dai rispettivi Governi) che prevede condizioni molto più restrittive relativamente all'origine dei prodotti scambiati e agli standard di produzione. Secondo alcune stime condotte di recente dal Fondo Monetario Internazionale, le misure finora introdotte durante questa lunga onda protezionistica riguarderebbero il 2,5% degli scambi mondiali, mentre quelle solo minacciate un ulteriore 7%.¹ L'effetto diretto di tali misure (nell'ipotesi in cui queste fossero permanenti) comporterebbe nel 2019 una minore crescita del Pil mondiale relativamente limitata, pari allo 0,1%, rispetto a uno scenario senza tariffe: Cina e Stati Uniti sarebbero i due paesi più colpiti, mentre nel caso della Ue l'impatto diretto potrebbe addirittura essere positivo, data la necessità degli scambi soggetti a dazi di riorientarsi verso aree non colpite. Lo scenario (più realistico) che tiene in considerazione gli effetti indiretti porta all'1% la minore crescita del Pil mondiale, con un -1% per gli Stati Uniti e -1,6% per Cina. Nel caso della Ue la minore crescita sarebbe limitata allo 0,3%. Germania e Italia subirebbero le conseguenze peggiori. Tali stime tengono conto solo degli effetti quantificabili, ai quali va aggiunto il peggioramento del clima di fiducia (che penalizzerebbe la propensione a investire da parte delle imprese), delle condizioni dei mercati finanziari (che comporterebbe un

¹ Banca d'Italia, *Commercio internazionale e rischi del protezionismo*, Giuseppe Parigi, ottobre 2018.

maggior costo del capitale per le imprese) e l'aumento dei costi di transazione necessari a cercare mercati di sbocco alternativi per evitare i dazi. In una recente indagine congiunturale condotta dalla Banca d'Italia,² a un campione di imprese italiane è stato chiesto come avrebbero reagito a un aumento del 25% delle tariffe USA sui loro prodotti: il 40% dei rispondenti si è dichiarato pronto a cambiare mercato di destinazione, mentre il 10% a trasferire il processo produttivo in un paese non colpito dai dazi.

Al di là dell'impalcatura di tariffe e costrizioni al commercio che crescono di mese in mese, è l'intera struttura di *governance* del commercio globale a essere messa in discussione, a cominciare dalla sua istituzione più rappresentativa: il WTO. L'organizzazione, nata nel 1947, è attualmente composta da 164 paesi (con altri 22 in attesa di ingresso) e non ha finora mai visto l'uscita di alcun paese membro. Ancora oggi molti accordi commerciali regionali e bilaterali hanno nelle regole del WTO il loro fondamento: è il caso, ad esempio, dell'USMCA (già NAFTA), degli accordi commerciali tra la Ue e l'Eurasian Free Trade Agreement, del Comprehensive and Progressive Agreement for Trans Pacific Trade e dell'appena creato African Continental FTA. Le regole di funzionamento dell'organizzazione, tuttavia, appaiono per alcuni aspetti datate: l'ultima revisione risale infatti al 1994, e le norme sembrano funzionare nel caso di paesi in cui i confini tra stato e imprese private sono netti e soprattutto quando sono coinvolti beni e servizi tradizionali, a contenuto tecnologico e di conoscenza non elevato. Le stesse regole appaiono invece ormai inadeguate quando i paesi coinvolti (e in questo caso il riferimento alla Cina è chiaro) presentano confini sfumati tra stato e mercato e soprattutto in presenza di prodotti o servizi che all'epoca della definizione dell'ultimo set di regole non esistevano. L'attenzione posta sui problemi e sulla necessità di ringiovanire l'Organizzazione rischiano di metterne in ombra i vantaggi sin qui dimostrati: secondo alcuni studi³ la stabilità favorita dalle regole WTO ha garantito, almeno fino al 2014, un flusso di commercio del 10-30% superiore e tariffe del 9,5% inferiori che in uno scenario privo di un'organizzazione *super partes*.

In Italia l'export autunnale in ripresa

In Italia, dopo la flessione congiunturale di settembre da molti interpretata come il primo sintomo delle conseguenze dell'ondata protezionistica, a ottobre le vendite all'estero hanno registrato un +9,6%, portando il valore dei primi dieci mesi dell'anno a 386 miliardi di euro, il 3,8% in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nello stesso periodo il valore dei beni importati è risultato pari a 354 miliardi di euro circa (+5,9% a/a), nel complesso quindi il saldo di bilancia commerciale rimane positivo, a 32 miliardi di euro circa, anche se 5,1 miliardi più basso che nello stesso periodo del 2017 e 9,3 miliardi in meno dello stesso periodo del 2016.

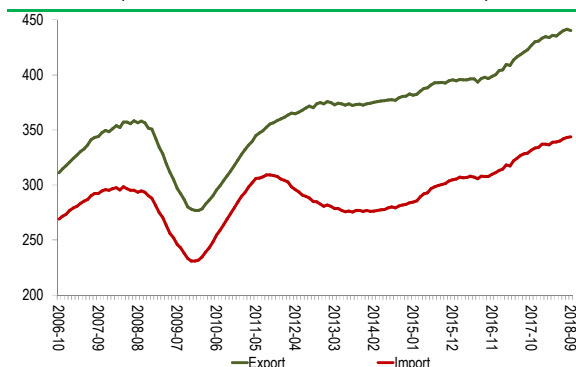
Tra gennaio e ottobre tra i principali prodotti esportati, i metalli hanno registrato una crescita delle vendite all'estero del 6,2%, gli articoli farmaceutici del 7,2%, i macchinari del 2,3%, i prodotti alimentari del 3,4% e il tessile del 3%. In aumento anche l'export di mezzi di trasporto, nonostante il calo registrato dalle vendite di autoveicoli, che nei primi dieci mesi dell'anno sono scese del 4,7%. Nello stesso periodo l'import di autoveicoli è rimasto pressoché invariato (-0,7%), in tal modo, il saldo commerciale per il comparto si conferma negativo, di circa 8,5 miliardi di euro.

² Banca d'Italia, ottobre 2018, cit.

³ Si veda DDG WOLF, "Efforts to maintain and improve the multilateral trading system will succeed", discorso al Peterson Institute for International Economics, Washington D.C., 17 dicembre 2018.

Italia: andamento dell'export e import di beni manufatti

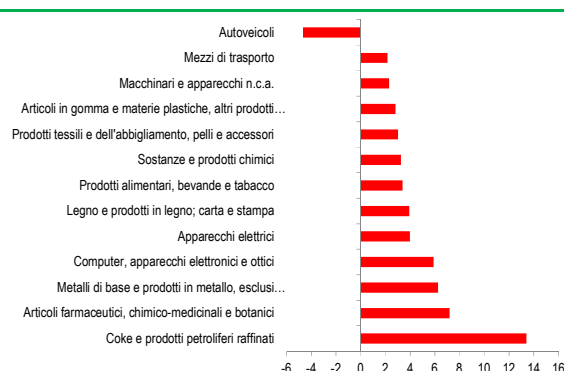
(somma a 12 mesi; miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat

L'export italiano per settori

(Gennaio-ottobre, var. % a/a)

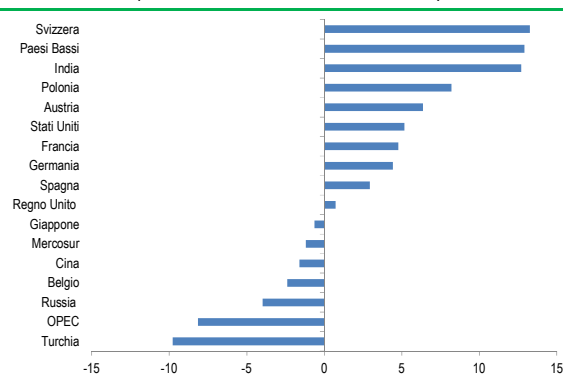


Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat

Per quanto riguarda la destinazione dei beni italiani, tra gennaio e ottobre le vendite all'interno della Ue hanno registrato una crescita del 4,7%, a fronte del +2,6% di quelle dirette al di fuori. In virtù di tale diverso andamento, l'export intra-Ue ha raggiunto il 56,8% del totale, una percentuale leggermente superiore a quella dell'intero 2017 (55,7%) e del 2016 (55,9%). Relativamente ai singoli paesi, nella Ue la crescita delle nostre esportazioni è risultata sostenuta verso i Paesi Bassi (12,9%), la Polonia (+8,2%), l'Austria (+6,4%), la Francia e la Germania (+4,8 e +4,4% rispettivamente). Questi ultimi due paesi si confermano i principali destinatari dell'export italiano con una quota di mercato del 10,5 e del 12,7% rispettivamente, leggermente superiori a quelle del 2017. Al di fuori della Ue risultano in crescita le vendite verso la Svizzera (+13,3%), l'India (+12,7%) che tuttavia ha un peso ancora marginale tra le destinazioni del nostro export, e soprattutto verso gli Stati Uniti (+5,2% anche grazie al picco del +22% registrato nel mese di ottobre).

L'export italiano per paese di destinazione

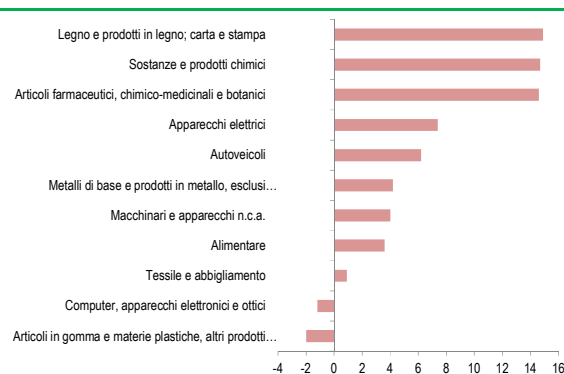
(Gennaio-ottobre, var. % a/a)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat

L'export italiano negli USA per settore

(Gennaio-ottobre, var. % a/a)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat

L'andamento del commercio verso il paese nordamericano viene osservato con attenzione, sia perché rappresenta uno dei più importanti mercati di sbocco per le merci italiane (con una quota che nei primi dieci mesi dell'anno è rimasta invariata sui

livelli del 2017, al 9%), sia per le trattative in corso per scongiurare l'imposizione e l'aumento delle tariffe da parte dell'amministrazione Trump. Negli Stati Uniti le imprese italiane hanno esportato soprattutto articoli farmaceutici (8,3% del totale delle vendite italiane), prodotti chimici (4,6%), prodotti tessili (9%), alimentari (9,9%), metalli (6,4%) e soprattutto autoveicoli (11,4%). In questo caso la variazione delle vendite nei dieci mesi è ancora ampiamente positiva (+6,2%), ma nel mese di ottobre l'export italiano è crollato, registrando un -22% che si traduce in un -9% per l'intero comparto dei mezzi di trasporto e che rappresenta probabilmente la prima importante conseguenza di una serie di misure introdotte dagli Stati Uniti a protezione del settore dell'auto.

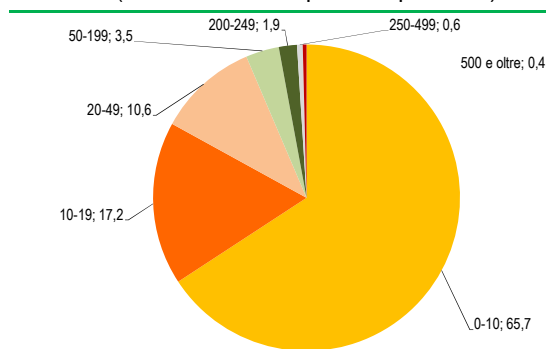
In Italia imprese esportatrici piccole e con pochi mercati di sbocco

L'aumento delle frizioni al commercio internazionale e la maggiore incertezza penalizza soprattutto i paesi con molti piccoli esportatori e pochi clienti, e che hanno difficoltà a reindirizzare i flussi di export verso paesi meno coinvolti nelle guerre commerciali. Il problema riguarda in particolare l'Italia, in cui le imprese micro e piccole rappresentano il 95% circa dell'intera struttura produttiva. Alcuni segnali indicano tuttavia che il sistema delle imprese esportatrici, seppure lentamente, ha avviato un percorso di ristrutturazione che dovrebbe renderle più resilienti alle turbolenze esterne.

Nel 2016 (ultimo dato disponibile)⁴ risultavano attive 195.745 imprese esportatrici, oltre 900 in più di quelle censite nel 2015. Contrariamente al passato, l'aumento si è verificato a fronte di una diminuzione dei micro-esportatori (imprese con meno di 10 addetti), alcuni dei quali tendono ad affacciarsi sui mercati esteri solo occasionalmente. L'aumento ha riguardato sia le imprese esportatrici di dimensioni medie (+2,9%) sia quelle grandi (+2,3%).

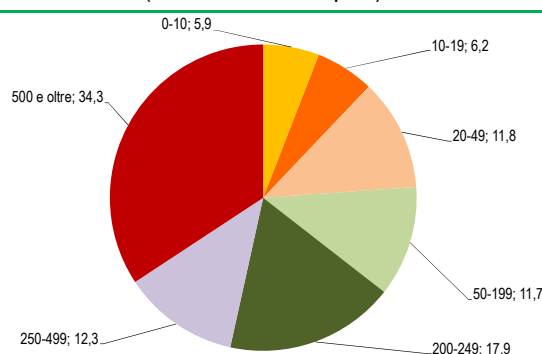
Distribuzione delle imprese esportatrici italiane per dimensione

(in % del totale imprese esportatrici)



Distribuzione delle imprese esportatrici italiane per contributo all'export

(in % del totale export)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat-ICE

Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su Istat-ICE

Nel nostro paese il numero di unità che vendono all'estero è molto limitato rispetto al totale delle imprese attive (4,6%), ma il dato è la media di valori molto diversi a seconda della classe dimensionale considerata: le microimprese esportatrici rappresentano appena il 3,2% del totale della rispettiva classe dimensionale, e contribuiscono per poco più del 5% all'export complessivo; per contro, le esportatrici medie e le grandi fino a 500 addetti (che rappresentano circa la metà delle imprese

⁴ Si veda Rapporto ICE-Istat, luglio 2018.

totali della stessa dimensione) contribuiscono al 12-17% rispettivamente dell'export italiano, la gran parte del quale (34%) è frutto dell'attività delle poco più di 800 imprese che impiegano oltre 500 addetti.

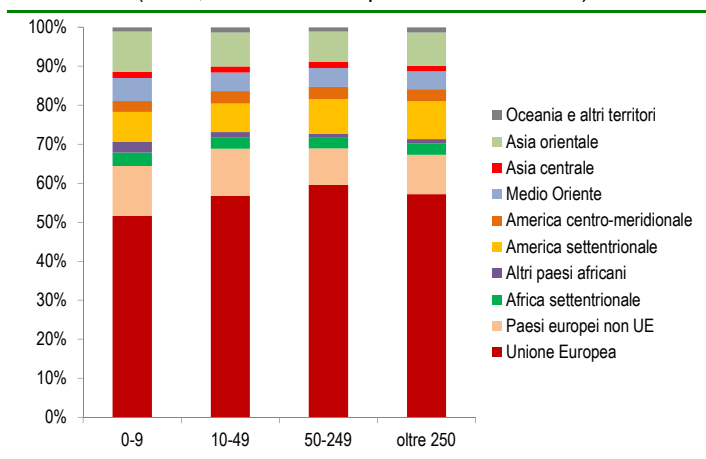
All'aumento del numero delle imprese esportatrici negli ultimi anni ha corrisposto una crescita del valore medio di fatturato esportato, passato nel quinquennio 2012-2016 da 1,93 a 2,02 milioni di euro per impresa. Il dato è il frutto di un aumento più che doppio del valore delle esportazioni (+7,5%) rispetto a quello delle imprese esportatrici (+3% pari a +5.750 unità). L'incremento delle esportazioni medie d'impresa ha interessato in maniera omogenea tutte le classi dimensionali, a eccezione delle imprese con un numero di addetti inferiore ai 20.

Nello stesso periodo di tempo si è osservato anche un aumento del numero medio di paesi serviti per impresa esportatrice, arrivati a 6,2 nel 2016. Secondo alcuni dati preliminari elaborati dall'ICE il processo di diversificazione e ampliamento dei mercati di sbocco dovrebbe essere continuato anche nel 2017. Per contro, la quota degli esportatori presenti in un solo mercato, dopo essere scesa leggermente negli anni passati, è rimasta invariata.

Nel corso degli ultimi anni l'Unione europea ha accresciuto la sua rilevanza come primo mercato di sbocco delle nostre imprese per tutte le classi dimensionali. Nello stesso tempo è diminuita l'importanza di alcuni paesi europei non Ue (tra questi soprattutto la Russia, in questi anni interessata dalle sanzioni commerciali), che pur restando la seconda area di sbocco per le imprese piccole e medie, ha perso peso in tutte le classi dimensionali. Tra il 2012 e il 2016 è diminuita anche l'incidenza dell'Africa settentrionale e dell'America centro-meridionale, soprattutto per le unità micro e grandi. Per contro, in tutte le classi dimensionali è aumentata notevolmente l'incidenza dell'area nordamericana, che per le imprese più grandi rappresenta il secondo mercato di sbocco dopo quello europeo.

Italia: distribuzione dell'export per dimensione d'impresa

(2016, in % del totale per classe di addetti)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su ICE-Istat

All'aumento (sia pur contenuto) dei mercati di sbocco, non ha corrisposto una maggiore diversificazione merceologica dei prodotti venduti che continua a rimanere

piuttosto limitata: oltre la metà del totale degli operatori⁵ esporta un solo prodotto e la quasi totalità (il 94%), non esporta più di 10 prodotti.

Nel confronto con i principali partner europei emergono alcune peculiarità interessanti: ad esempio, sebbene il peso delle microimprese esportatrici sia simile a quello degli altri paesi, il valore medio esportato risulta significativamente più basso. Rispetto agli altri paesi in Italia risulta inoltre più contenuto il peso delle imprese esportatrici di media dimensione (5,3%⁶, contro l'8,7% della Francia e il 10,8% della Germania); nonostante ciò, questa classe registra nel nostro paese un fatturato medio esportato notevolmente più elevato che negli altri paesi (11 milioni di euro, pari a quasi il doppio degli altri) a cui corrisponde una maggiore incidenza sull'export complessivo: 29,6% contro il 10,3% in Francia, il 12,9% in Germania e il 23,7% in Spagna. Per contro, la classe delle grandi imprese esportatrici italiane presenta un peso ridotto rispetto a Francia e Germania sia per numerosità (appena l'1% del totale) sia per valore delle esportazioni. In Italia, infine, il grado di concentrazione delle esportazioni è minore rispetto a quello degli altri principali paesi europei: alle prime 100 imprese esportatrici si deve infatti il 23,5% del valore delle vendite all'estero, una quota significativamente inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei, in particolare di Francia (44,7%) e Spagna (39,4%).

Una nota interessante, soprattutto per le implicazioni che potrebbe avere in caso di ulteriore rafforzamento del protezionismo, riguarda l'ampiezza dei mercati di destinazione dei nostri esportatori: il 50% delle imprese esporta in non più di due paesi, e a queste si deve meno del 4% delle esportazioni. Il dato non è significativamente diverso negli altri paesi, tuttavia al crescere delle dimensioni aziendali la diversificazione dei mercati di sbocco dell'export italiano (ma anche spagnolo) rimane piuttosto contenuta rispetto a quanto accade in Francia e Germania. Si tratta di un potenziale fattore di vulnerabilità di fronte a un eventuale inasprirsi della guerra commerciale, perché risulterebbe più difficile riorientare le vendite altrove.

In un tale contesto di incertezza riguardo il futuro degli accordi multilaterali, assumono maggiore importanza gli Accordi di Libero Scambio (tra due o più paesi o aree) verso i quali la Ue sta rivolgendo molti sforzi; l'obiettivo è quello non solo di ottenere l'abbattimento delle barriere, tariffarie e non, ma anche l'armonizzazione normativa, la protezione dei diritti di proprietà intellettuale e la sicurezza degli investimenti. Vanno in questa direzione gli ultimi accordi siglati dalla Ue, tra cui spiccano quello con la Corea del Sud (in vigore dal 2015), con il Canada (il *Comprehensive Economic Trade Agreement* – CETA) in vigore in via parziale e provvisoria dal 2017, con il Giappone e Singapore, ancora in fase di ratifica, e con il Mercosur, l'Australia e la Nuova Zelanda in corso di negoziazione. Da soli gli accordi citati rappresentavano nel 2017 il 13,3% dell'interscambio di beni della Ue e l'11,8% per l'Italia.⁷

⁵ Il riferimento agli operatori invece che agli esportatori è dovuto alla natura dei dati a disposizione per questo tipo di informazioni. Si veda su questo punto il Rapporto ICE-Istat, luglio 2018.

⁶ I dati utilizzati per il confronto sono riferiti al 2015.

⁷ Banca d'Italia, ottobre 2018, cit.

Il presente documento è stato preparato nell'ambito della propria attività di ricerca economica da BNL-Gruppo Bnp Paribas. Le stime e le opinioni espresse sono riferibili al Servizio Studi di BNL-Gruppo BNP Paribas e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le informazioni e le opinioni riportate in questo documento si basano su fonti ritenute affidabili ed in buona fede. Il presente documento è stato divulgato unicamente per fini informativi. Esso non costituisce parte e non può in nessun modo essere considerato come una sollecitazione alla vendita o alla sottoscrizione di strumenti finanziari ovvero come un'offerta di acquisto o di scambio di strumenti finanziari. Autorizzazione del Tribunale di Roma n. 159/2002. Le opinioni espresse non impegnano la responsabilità della banca.
Direttore Responsabile: Giovanni Ajassa tel. 0647028414 – giovanni.ajassa@bnlmail.com