

**LA NUOVA ERA
DELLE IMPRESE
È OGGI.
E SACE C'È.**

Doing Export Report
2024

Executive Summary

- ◆ **Per navigare con successo nel futuro, le imprese italiane stanno evolvendo verso un approccio sempre più flessibile e dinamico che anticipa i cambiamenti, innova e cerca costantemente nuove soluzioni; in sintesi, un approccio SPARKLING: Smart, Proactive, Agile, Revolutionary, Kinetic, Leader, Innovative, New e Green.**
- ◆ **E per tutto questo, SACE C'È, insieme alle imprese con soluzioni, persone e uffici, in Italia e in tutto il mondo. Il Doing Export Report di SACE è la guida pratica** per evolversi, presidiare e intercettare le opportunità per l'export italiano in un contesto internazionale complesso, ma relativamente positivo.
- ◆ **L'export di beni italiani nel 2024 è atteso tornare a crescere del 3,7% per consolidarsi nel prossimo anno al +4,5%. La buona performance delle nostre vendite oltreconfine passa anche attraverso l'innovazione tecnologica, trasversale a tutti i settori:** dall'agricoltura ai macchinari, le maggiori occasioni di business arriveranno dall'evoluzione da settori tradizionali a industrie del futuro.
- ◆ **Un traino di crescita arriverà dai piani di sviluppo in materia di transizione green e digitale, che stimoleranno soprattutto la domanda di nostri beni d'investimento. In particolare, l'Italia è tra i leader dell'export di tecnologie low-carbon (LCT),** grazie a esempi virtuosi di imprese italiane che hanno trovato in SACE un partner di crescita con soluzioni pratiche ed efficienti: l'export di beni LCT ha raggiunto un valore di **€35 miliardi lo scorso anno** ed è previsto in crescita a doppia cifra nei prossimi anni **(+11,1% quest'anno e +13,7% il prossimo).**
- ◆ **L'adozione di nuove tecnologie sta spingendo l'evoluzione anche dei beni di consumo:** dal settore della moda al legno-arredo che impiegano prodotti e processi innovativi, come per esempio la stampa 3D. **Per i beni intermedi i segnali positivi arriveranno quest'anno da comparti come cosmetica e farmaceutica, mentre dal 2025 contribuirà la ripresa della chimica in senso stretto. L'agroalimentare si conferma uno dei settori di punta per le vendite estere del Made in Italy,** ancora una volta grazie all'evoluzione digitale e sostenibile: sensori, dispositivi di irrigazione intelligente, piattaforme di monitoraggio e gestione delle colture sono solo esempi di come le imprese italiane stiano affrontando le sfide del futuro.
- ◆ **Infatti, le imprese che nel tempo hanno investito in tecnologie digitali e adottato processi produttivi digitalizzati – e continuano ancora oggi a farlo – godono di vantaggi di produttività misurabili e durevoli.**
- ◆ **Inoltre, le imprese che hanno investito sia nelle tecnologie digitali sia nella formazione prevedono per il prossimo anno aumenti di produzione in maniera più diffusa** rispetto a quelle che pur adottando il 4.0 non hanno puntato sulla formazione (36% vs 29%). In particolare, **le imprese che usano strumenti di intelligenza artificiale hanno una maggiore probabilità di quasi il 10% di registrare un aumento dell'export nei prossimi anni,** probabilità che raddoppia nel caso delle imprese di piccole dimensioni.
- ◆ **Le previsioni SACE confermano la buona performance delle esportazioni italiane nei mercati più dinamici, soprattutto in Asia e Medio Oriente. Alcuni Paesi,** risultano particolarmente promettenti per il Made in Italy, grazie al loro impegno nel coltivare caratteristiche come crescita, ambizione, trasformazione e alto potenziale; caratteristiche che possiamo sintetizzare nell'accezione di **Paesi GATE, porta per il futuro del nostro export, dove SACE c'è, con le sue persone e i suoi strumenti (come per esempio la Push strategy), per accompagnare le imprese italiane.**
- ◆ **14 Paesi verso cui lo scorso anno si sono diretti circa €80 miliardi di beni italiani, che cresceranno del 5,4% (vs 3,7% totale Italia) quest'anno e del 7% il prossimo:** dall'Arabia Saudita e dagli Emirati Arabi Uniti a Singapore, passando per India, Vietnam e Cina; oltreoceano in Brasile, Colombia e Messico, per ritornare verso il Vecchio Continente con Serbia e Turchia e scendere in Marocco, Egitto e Sudafrica.

INDICE

CAPITOLO 1

WHY

To Be Sparkling?

Pocket Export: la soluzione è in tasca

L'export è uno strumento di resilienza e crescita sostenibile per le imprese. Sta vivendo una disruption profonda tra nuovi rischi e opportunità emergenti.

E sta nascendo un nuovo modello di impresa. È il momento di evolvere, presidiare e intercettare nuove fonti di opportunità con tutte le soluzioni disponibili.

Il Doing Export Report è lo strumento per le imprese: dà consapevolezza dei trend di crescita e delle soluzioni SACE più adatte per agganciarli.

CAPITOLO 2

HOW

To Be Future-Proof?

Transizioni 2.0: cogliere i trend verso una maggiore competitività sui mercati

Le stesse imprese stanno cambiando, hanno abbracciato la transizione green e stanno esplorando ambiti operativi nuovi superando gli schemi classici di categorizzazione. Per poter continuare a rimanere competitivi la digitalizzazione avanzata è indispensabile e gli studi lo confermano.

CAPITOLO 3

WHAT

Future Wants?

La necessaria evoluzione dei settori dell'export

Dalla marcata dinamica dei beni di investimento alla conferma dell'agroalimentare: il ritorno alla crescita dell'export italiano passa attraverso l'innovazione tecnologica. Le maggiori opportunità arriveranno dall'evoluzione dei settori tradizionali, ad esempio agritech e prodotti low carbon.

CAPITOLO 4

WHERE

To Be?

SACE c'è dove l'export è

Le previsioni di export di SACE confermano le opportunità nei mercati più dinamici, intesi sia come mercati finali di destinazione dell'export che come hub regionali strategici: Medio Oriente (Emirati, Arabia Saudita), Asia (India, Cina, Singapore – hub sud-est asiatico, Vietnam) America (Messico, Brasile, Colombia e Usa), Africa (Egitto, Sudafrica, Marocco), Est Europa (Serbia e Turchia).

La presenza degli uffici di SACE in questi Paesi, oltre che di supporto alle imprese per consolidare e agevolare relazioni con controparti locali, funge anche da stimolo ulteriore della domanda di import dall'Italia, creando connessioni con i buyer locali, anche tramite le attività di Push Strategy.

CAPITOLO 1

WHY

TO BE SPARKLING?

Pocket Export: la soluzione è in tasca.

L'export è uno strumento di resilienza e crescita sostenibile per le imprese. Sta vivendo una fase complessa tra nuovi rischi e opportunità emergenti.

È il momento di evolvere, presidiare e intercettare nuove fonti di sviluppo con tutte le soluzioni disponibili. Il **Doing Export Report** è lo strumento utile per le nostre imprese: dà consapevolezza dei trend di crescita e delle soluzioni SACE più adatte per agganciarli.

Per navigare con successo nel futuro in continua evoluzione, le imprese italiane devono adottare un approccio sempre più flessibile e dinamico che anticipa i cambiamenti, innova e cerca costantemente nuove soluzioni; in sintesi, un approccio **SPARKLING**. E per tutto questo, **SACE C'È**.

SMART

Essere **SMART** significa leggere e cogliere tempestivamente le opportunità anche nei momenti più critici.

Le imprese smart sono quelle che non solo si adattano al cambiamento, ma lo guidano, anticipando le tendenze e sfruttando le tecnologie digitali per rimanere competitive.

Questo è ancor più vero, ad esempio, nel contesto attuale che spinge a rimodulare le catene di approvvigionamento e di fornitura e a implementare tecnologie e modelli gestionali in chiave innovativa.

Le imprese italiane incarnano lo spirito smart creando, realizzando e vendendo in tutto il mondo prodotti contraddistinti dalla qualità unica del "Made in Italy", per il quale i consumatori sono disposti anche a riconoscere un valore superiore a quello di altri concorrenti stranieri.

Essere Smart è anche fare rete, creando le giuste interconnessioni negli ecosistemi imprenditoriali: dalle filiere produttive a quelle della distribuzione, la capacità di networking delle nostre imprese sta crescendo, grazie a un approccio imprenditoriale "deal-maker" proattivo e dinamico. In un ecosistema imprenditoriale digitale i risultati delle singole imprese portano, infatti, benefici a tutti gli attori che ve ne fanno parte.

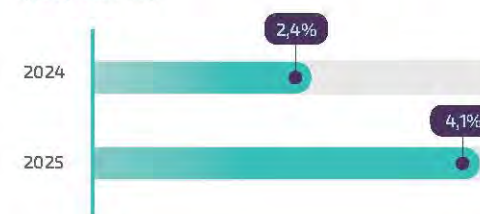
PROACTIVE

Le imprese italiane vantano tradizionalmente un'elevata vocazione all'export, che le porta a essere attive sui mercati esteri, contribuendo in questo modo allo sviluppo della nostra economia. Nel corso dell'ultimo decennio, infatti, le esportazioni hanno rappresentato l'unico driver di crescita del Pil dell'Italia, a cui si sono aggiunti solo più recentemente gli investimenti sostenuti dalle risorse del PNRR. Per un'impresa essere attiva può non bastare: deve altresì saper anticipare le tendenze dei mercati con un atteggiamento **PROACTIVE** che le consenta, non solo di cavalcare l'onda del cambiamento, ma essere essa stessa quell'onda. In questa direzione, SACE è al fianco delle aziende italiane con soluzioni assicurativo-finanziarie e servizi formativi e informativi per una maggiore conoscenza della domanda estera dei Paesi di destinazione e della loro possibile evoluzione futura. In questo modo, le aziende italiane possono aumentare la loro quota di mercato, in uno scenario che si prospetta nuovamente favorevole per il commercio internazionale.

Dopo un 2023 caratterizzato da una relativa e in parte fisiologica debolezza degli scambi di merci, a partire da quest'anno le previsioni puntano infatti verso una ripresa che proseguirà a un ritmo sostenuto nel prossimo triennio, con il ritorno a dinamiche di crescita simili a quelle pre-pandemia. A sostenere ulteriormente i consumi e gli investimenti di famiglie e imprese, con ricadute positive sulla domanda estera, contribuirà anche il continuo calo dell'inflazione e il conseguente progressivo taglio dei tassi di interesse, con un miglioramento delle condizioni finanziarie globali.

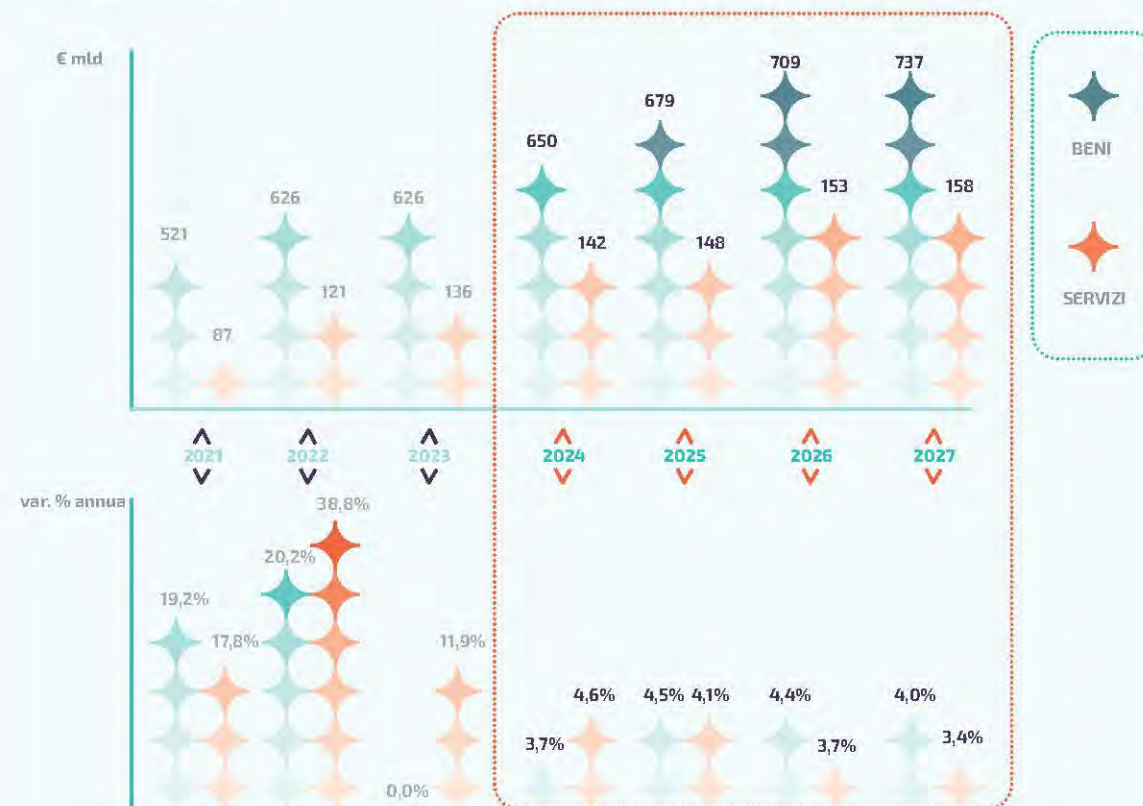
In questo scenario, il valore delle esportazioni italiane di beni tornerà a crescere, segnando +3,7% quest'anno, +4,5% nel 2025 e +4,2% in media nel biennio suc-

Commercio internazionale di beni: (vol.; var. %)



cessivo. Si conferma il trend positivo anche per l'export nazionale di servizi, con una crescita media in valore del 4% nel 2024-2027, grazie anche al continuo sviluppo delle tecnologie digitali più avanzate (in particolare dell'intelligenza artificiale, IA), che faranno da apripista a una nuova fase della globalizzazione.

Esportazioni italiane di beni e servizi in valore (€ mld; var. % annua)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat, Ocse e Oxford Economics.

AGILE

Un'impresa **AGILE** deve saper adattarsi rapidamente ai cambiamenti del mercato, alle esigenze dei clienti e alle sfide della concorrenza. Ma per farlo al meglio ha bisogno di una rete di partner affidabili e complementari che la supportino lungo tutta la filiera produttiva, dalla materia prima al prodotto finito, dal design alla distribuzione, dal marketing al post-vendita.

Gli shock avvenuti nel recente passato hanno messo in luce quanto sia fondamentale per le imprese lavorare in sinergia condividendo informazioni, esperienze e competenze nell'ottica di perseguire strategie e obiettivi comuni. E agire in filiera significa fare sistema, creare valore aggiunto, ottimizzare le risorse e i processi, ridurre i tempi di reazione e i costi, aumentare la qualità e diversificare l'offerta. Significa, inoltre, essere più competitivi sui mercati esteri, dove le filiere italiane possono fare la differenza grazie alla loro capacità di integrare eccellenza, tradizione e competenza.

Non è un caso, infatti, che le imprese esportino di più quando fanno parte di una filiera e, in misura anche maggiore, quando investono al contempo in innovazione: un'impresa su quattro appartenente a una filiera esporta (contro una su sette), una su tre se investe anche in tecnologia 4.0 (contro una su quattro)¹.

Le imprese agili risultano anche più resilienti, flessibili e dinamiche, pronte a investire per continuare a essere partner o fornitori strategici anche in chiave sostenibile, ad esempio riducendo il proprio impatto ambientale tramite il ricorso a fonti di energia rinnovabili². Sono in grado di cogliere le opportunità del futuro, soddisfare le richieste offrendo servizi integrati e affrontare con maggiore facilità le nuove sfide.

REVOLUTIONARY

Le best practice per un'impresa **REVOLUTIONARY** sono:

- 1) **Non seguire le vecchie regole:** avere il coraggio di rompere gli schemi e trasformare i paradigmi del settore con idee e prodotti originali e digitali.
- 2) **Prepararsi agli scenari peggiori, ma allo stesso tempo prepararsi alla ripartenza:** durante le recessioni (anche quando poco profonde e brevi) creare un vantaggio iniziale, per quanto piccolo, rispetto ai concorrenti che si amplierà notevolmente nel successivo periodo di ripresa e crescita, generando successo nel lungo periodo.
- 3) **Sviluppare un'agenda sostenibile e misurabile:** affrontare le questioni dirimenti a breve termine (dai flussi finanziari alle interruzioni nelle CGV) e le sfide a lungo termine (es. cambiamenti organizzativi) trovando opportunità strategiche nel contesto attuale (come acquisizioni o nuove idee per la creazione di business); la crescita resiliente deve poter essere misurata, per monitorare i progressi e massimizzare il ritorno degli investimenti³.
- 4) **Mettere il cliente al centro, sia nei prodotti che nei servizi:** dalla progettazione alla commercializzazione, anticipando anche la comunicazione al mercato, le imprese devono continuamente interagire con la community di riferimento, in maniera propositiva.
- 5) **Cogliere le opportunità della rivoluzione tecnologica:** non smettere di essere in perenne trasformazione abbracciando le potenzialità dell'IA e delle sue evoluzioni, senza tralasciare la gestione attenta dei rischi connessi.

KINETIC

Nella ricerca costante di nuove opportunità e innovazione le aziende italiane sono sempre in movimento: sono **KINETIC**. Il dinamismo porta le imprese a relazionarsi con contesti sempre più complessi.

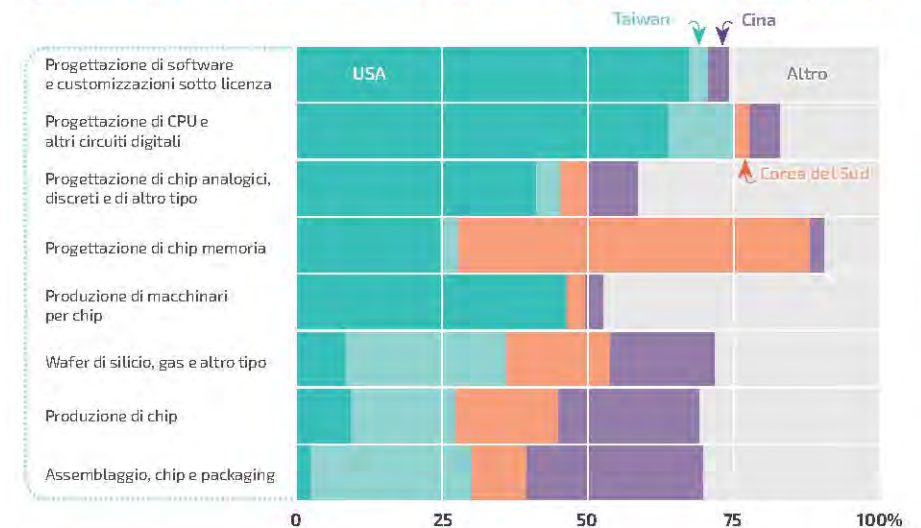
Le diverse criticità del contesto internazionale hanno visto crescere i cosiddetti rischi politici: guerre, disordini civili, cambiamenti nelle relazioni tra i Paesi possono incidere negativamente sull'attività aziendale.

Numerosi sono gli esempi di danni collegati ai rischi politici, l'ultimo in ordine cronologico la confisca temporanea di alcuni asset di Ariston in Russia; in America centro-meridionale, invece, si osserva un incremento dell'intervento statale a protezione degli investitori locali nei settori chiave. Anche gli effetti del cambiamento climatico incidono: in Africa i numerosi fenomeni naturali avversi, come la siccità, hanno spinto i governi a rivedere le politiche di gestione dei terreni a favore degli operatori locali.

L'instabilità politica, inoltre, rende le dinamiche di gestione delle risorse naturali e delle utility meno prevedibili per gli investitori stranieri e in questa direzione la Political Risk Insurance di SACE offre un importante presidio.

La competizione geopolitica si gioca anche sul piano dell'innovazione tecnologica, con impatti significativi sulla resilienza delle catene di approvvigionamento globali. Negli anni infatti la forte specializzazione ha alimentato una diffusa vulnerabilità di questi legami commerciali a disruption, in alcuni casi mettendo in gioco anche la sicurezza nazionale. In questo senso non sorprende ad esempio il timore americano per la propria dipendenza dalla Cina in materia di approvvigionamento di alcuni chip, componenti e materiali tecnologici.

Quota di mercato industria dei semiconduttori per attività e regione (2022)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Semiconductor Industry Association e Boston Consulting Group

L'evoluzione tecnologica e il contesto geopolitico attuale sono sempre più collegati anche alla rapida evoluzione dei rischi, come quello cyber.

Negli ultimi anni, infatti, le tensioni tra Paesi si sono ampliate alla cosiddetta dimensione cibernetica, come testimoniato dall'uso di attività digitali offensive tra Stati avversari sul piano politico. Le ingerenze digitali russe contro l'Occidente, le azioni cinesi verso Hong Kong e Taiwan e l'interferenza sui mezzi di informazione in Medio Oriente sono gli esempi più noti. Nel Global Cybersecurity Outlook di quest'anno, il 70% dei leader consultati nel corso del World Economic Forum riconosce la crescente interdipendenza tra geopolitica e cyber sicurezza.

Nello stesso rapporto il cyber è richiamato come il rischio più significativo per le aziende, insieme al cambiamento climatico⁴. Il rischio di violazione digitale (come violazione dei dati, attacco sistemico, e così via) è talmente in rapida crescita che dalla fine di quest'anno, saranno introdotti nuovi obblighi normativi in ambito Ue per la cyber sicurezza delle aziende: alle imprese del futuro è chiesto quindi di conoscere i nuovi rischi e gestirli e SACE offre nuovi strumenti per continuare a operare in sicurezza sui mercati.

LEADER

Per un'impresa essere **LEADER** significa avere una chiara strategia e una visione di lungo termine per perseguire obiettivi sfidanti, conoscere e comprendere lo scenario in cui si muove, essere internazionalizzata, avere una forte e competente cultura aziendale, una reputazione solida, dimostrare responsabilità sociale e raggiungere eccellenti performance finanziarie.

Tutte capacità richieste oggi alle nostre imprese al fine di poter rispondere in maniera tempestiva e flessibile alle nuove esigenze di mercato. Per cogliere infatti le opportunità della transizione digitale e rimanere competitive, queste sono chiamate ad adottare soluzioni e strategie aziendali in ottica innovativa, sostenibile e all'avanguardia (Cfr. Cap.2, Race with the machine). L'innovazione riguarda diversi aspetti aziendali, dalla tecnologia ai processi, al design o alla gestione. L'apertura ai mercati esteri richiede adattabilità, ricerca di nuove opportunità e capacità di competere a livello globale.

La formazione aziendale gioca un ruolo chiave: l'impresa che investe su interventi di upskilling e reskilling e su un maggior engagement dei propri dipendenti, favorirà anche una maggiore assunzione di responsabilità a livello diffuso, portando non solo a un aumento della produttività, ma anche a una migliore gestione dei cambiamenti e una maggiore individuazione delle priorità e richieste di mercato. Con particolare riferimento alla produttività, alcuni studi confermano che raddoppiando la spesa in formazione dei dirigenti (ad esempio da €5mila a €10mila) si ottiene un aumento di produttività del 12%; se si triplica la spesa (a €15mila) l'aumento di produttività sarebbe del 24% ⁵, mentre un'indagine di Fondimpresa mostra come attraverso la formazione quasi il 30% delle imprese intervistate abbia visto un miglioramento nella comunicazione tra le diverse aree aziendali mentre il 19% ha notato una maggiore efficienza grazie all'implementazione di sistemi operativi gestionali ⁶.

INNOVATIVE

Per essere **INNOVATIVE** un'azienda deve avere un adeguato mix di cultura, strategia, tecnologia e apertura al mondo. L'azienda innovativa garantisce processi digitali e veloci e investe in ricerca e sviluppo e formazione continua.

Per affrontare le sfide e cogliere le opportunità di un mondo sempre più digitale, alle imprese è richiesta una capacità di innovarsi che, tramite l'introduzione di nuove idee, processi, prodotti e servizi, consenta lo sviluppo di modelli di business sostenibili, sia a livello sociale che ambientale.

Il legame tra la transizione digitale e sostenibilità si allinea al concetto di Doppia transizione (digitalizzazione e sostenibilità), al centro della programmazione economica della Ue: l'impiego delle tecnologie digitali e dell'IA può garantire l'efficientamento di processi e sistemi energetici e ambientali, permettendo di elevare la sostenibilità a elemento strategico fondamentale.

In Italia resta ancora un gap da colmare con i peer europei. Secondo l'indice DESI 2023, infatti, rispetto alla media Ue l'Italia riporta infatti livelli molto bassi di competenze digitali base - posizionandosi davanti solo a Polonia, Bulgaria e Romania - che limitano la diffusione della digitalizzazione sia dal lato dell'offerta di prodotti innovativi che dal lato della capacità di utilizzo di prodotti digitali da parte dei consumatori ⁷.

L'Italia registra inoltre il 3,9% di specialisti ICT contro una media Ue del 4,6%, il che evidenzia dunque la necessità per le aziende di nuove competenze o sviluppare ulteriormente quelle già acquisite, tramite l'organizzazione e partecipazione a corsi e iniziative formative promosse da università, camere di commercio e istituzioni, tra cui anche SACE.

N

NEW

Essere **NEW** incarna diversi aspetti di un'azienda, dall'efficienza operativa, all'adozione di nuovi modelli di business e di management.

Le imprese che abbracciano la digitalizzazione spesso sviluppano nuove soluzioni tecnologiche, migliorando la loro competitività.

E se le imprese che investono nelle tecnologie digitali ed esportano superano di gran lunga quelle che non esportano, è altrettanto vero che sia necessario innovare il proprio modello di business⁸.

La partecipazione femminile alla vita dell'azienda e la pari opportunità di leadership a ogni livello decisionale sono due capisaldi non solo dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite, ma anche di tutte quelle imprese che vogliono segnare il passo. Numerosi studi, inoltre, evidenziano l'impatto positivo della parità di genere sulla crescita economica e del benessere sociale: secondo l'EIGE – European Institute for gender equality – in Europa una maggiore parità di genere condurrebbe entro il 2050 a un incremento del Pil pro-capite tra il 6,1% e il 9,6% e dello 0,7% circa dell'export, con impatti particolarmente rilevanti per l'Italia⁹.

In Italia, dove nel 2022 la presenza femminile nel management è cresciuta dell'8,1% contro il 2,7% di quella maschile, si conferma il trend positivo che dal 2008 vede oggi un numero di dirigenti donne pari a oltre il 21% del totale.

G

GREEN

Un'impresa **GREEN** adotta pratiche di business sostenibili che riducono l'impatto ambientale: dall'uso di energie rinnovabili alla riduzione delle emissioni di carbonio, dall'efficienza energetica all'approccio orientato all'economia circolare.

Perché l'impresa sia green è necessario promuovere una cultura aziendale incentrata sulla sostenibilità – anche con team dedicati – che sia parte integrata dei piani aziendali strategici. In quest'ottica anche la digitalizzazione può supportare le pratiche green nell'ottimizzare i processi, ridurre gli sprechi e implementare sistemi di monitoraggio dell'efficienza energetica.

È ormai dimostrato in diversi studi che le imprese che investono in tecnologie verdi possono aumentare la loro competitività, grazie anche a un miglioramento della reputazione, alla riduzione dei costi operativi e a una maggiore capacità di attrarre investimenti¹⁰.

In tal senso si orienta anche il Net Zero Industry Act della Commissione Europea, che evidenzia come una maggiore autonomia energetica possa contribuire alla competitività e alla sostenibilità delle imprese italiane.

Per poter essere sempre più green è necessario fare investimenti in infrastrutture, promuovere le tecnologie green e semplificare i processi burocratici. Nel processo di transizione green, tuttavia, non mancheranno alcuni ostacoli, come costi elevati di investimento e mancanza di competenze specifiche; il PNRR offre un supporto significativo per superare queste barriere. Le imprese possono inoltre contare su diversi strumenti di supporto di SACE come Garanzia Green, Garanzia Futuro e Garanzia Archimede.

SPARKLING

M
A
R
T

R
O
A
C
T
I
V
E

G
I
L
E

E
V
O
L
U
T
I
O
N
A
R
Y

I
N
E
T
I
C

E
A
D
E
R

N
O
V
A
T
I
V
E

E
W

R
E
E
N

CAPITOLO 2

HOW

TO BE FUTURE-PROOF?

Transizioni 2.0: cogliere i trend verso una maggiore competitività sui mercati

Gli investimenti in tecnologie digitali e l'adozione di processi produttivi digitalizzati fatti negli anni recenti, a tutti i livelli dimensionali d'azienda, hanno portato oggi a vantaggi di produttività misurabili (+3,1% all'anno, per la sola IA, secondo una media dei principali studi ¹¹).

Le imprese che registrano un effettivo aumento della produttività non si limitano a innestare la tecnologia nelle operazioni esistenti, ma continuano a sperimentare e migliorare i processi e ad allocare in maniera sempre più dinamica le risorse (sia di capitale che di "talento"); così facendo costruiscono capacità funzionali - dal marketing al digitale o all'innovazione - perché i guadagni possano durare più a lungo, con un approccio strategico che combini coraggio e innovazione ¹².

Ma si può fare ancora di più e meglio: l'Italia, infatti, nonostante i netti miglioramenti degli ultimi anni è ancora dietro la media Ue e Ocse nell'uso dell'ICT: poco meno di +3% la crescita media del settore nell'ultimo decennio contro circa il +6% della media Ocse; segnali positivi arrivano dagli anni più recenti: nel 2023, infatti, la crescita italiana ha superato il 4% ¹³.

Sono quindi indispensabili investimenti - tangibili, come per esempio in infrastrutture, macchinari e software, e intangibili, come formazione, educazione e talent (scouting ma anche come capacità di non lasciar andare via le "menti migliori").

**Dal marketing
al digitale
e all'innovazione**

Race with the machine: tecnologie 4.0, intelligenza artificiale e il ruolo del capitale umano per la competitività delle imprese

A cura del Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne

La digitalizzazione sta rivoluzionando il modo di fare impresa, aumentando le potenziali performance di un'azienda **attraverso un incremento dell'efficienza e della capacità produttiva**¹⁴.

Nello specifico, riguardo alla maggiore efficienza, le tecnologie 4.0 permettono la produzione di grandi quantità di beni standardizzati (*Mass production*) conseguendo alti ricavi a bassi costi.

In termini di maggiore capacità produttiva, invece, le tecnologie 4.0 consentono di produrre beni:

- i) in grado di soddisfare specifiche esigenze dei consumatori, anche in grande quantità (*Mass customization*), con un'efficienza vicina a quello della produzione di massa;
- ii) a elevata personalizzazione (*Mass personalization*) in quanto frutto di una stretta interazione con i clienti in termini di co-innovazione, monitoraggio delle preferenze e quantità desiderate.

Quest'ultimo è il caso della cosiddetta "long tail strategy", che permette alle imprese di puntare su alta personalizzazione, originalità, bassi volumi produttivi¹⁵.

Ma per ricavare i massimi benefici dalle tecnologie è altresì necessario mettere in moto il capitale umano: in particolare la

formazione, tenuto conto dell'elevata velocità dell'innovazione tecnologica.

Infatti, se guardiamo alle strategie che saranno adottate dalle aziende globali per raggiungere gli obiettivi di business nei prossimi anni (2023-27), la percentuale più alta indica *l'investimento nell'apprendimento e nella formazione sul posto di lavoro* (81,2%), che supera, seppur di poco, *l'automazione dei processi* (80%¹⁶).

Come si posizionano le imprese italiane riguardo all'adozione delle tecnologie 4.0 e ai benefici che ne conseguono? Secondo un'indagine del Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere, svoltasi nel 2024 su un campione di 1.400 imprese manifatturiere tra i 5 e i 499 addetti, il **57% ha adottato tecnologie 4.0**¹⁷ nel triennio 2021-23, **ma solo la metà di esse ha investito anche nella formazione sulle competenze digitali** (intesa come upskilling e reskilling dei propri dipendenti e manager riguardo l'innovazione dei modelli di business 4.0).

Il maggiore beneficio ottenuto dall'adozione di tecnologie digitali dichiarato dalle imprese è l'aumento della produttività dei processi produttivi, intesa come minori tempi di set-up, riduzione errori e fermi macchina (dichiarata dal 44%

delle imprese che hanno investito nel 4.0), che sembra ricollegarsi in buona parte alla *Mass production*.

Seguono poi altri benefici legati alla capacità delle tecnologie di aumentare il tailor-made produttivo andando incontro alle esigenze dei consumatori (*Mass customization, Mass personalization*): si tratta dell'aumento della qualità dei prodotti (42%), della competitività dei prodotti attraverso l'arricchimento di funzionalità derivanti dall'Internet of Things (30%), della maggiore flessibilità attraverso la produzione a piccoli lotti a costi della grande scala (28%). **Infine, da non dimenticare il beneficio della produttività delle risorse umane** (dichiarato dal 37%).

A questo riguardo, l'Ocse ha rimarcato come i Paesi che sostengono l'adozione di approcci orientati alle competenze come parte delle politiche nazionali e delle strategie di sviluppo siano orientati verso attività a più alto valore aggiunto, con trend di aumento della produttività e di crescita economica¹⁸.

I risultati dell'indagine mettono, inoltre, in evidenza come il capitale umano rappresenti un fattore acceleratore dei benefici prodotti dagli investimenti nella digitalizzazione. Infatti, sono soprattutto le imprese che hanno investito anche nella formazione a dichiarare in misura maggiore i benefici rispetto a quelle che, invece, pur adottando sempre tecnologie 4.0, non hanno puntato al contempo sull'upgrading delle competenze digitali.

Non stupisce che **l'effetto della formazione - definito effetto "skill 4.0" - sui benefici sia più forte proprio in termini di produttività**: sia la produttività dei processi produttivi (beneficio dichiarato dal 48% delle imprese che hanno investito anche nella formazione, contro solo il 30% delle imprese che non vi hanno investito), sia la produttività delle risorse umane (41% vs 22%).

Comunque, anche per gli altri benefici, la quota delle imprese che ha ottenuto un miglioramento è sempre superiore tra quelle che hanno investito nella formazione rispetto alle altre.

Risultati che confermano come l'innalzamento delle competenze sia un fattore assolutamente complementare a quello dell'adozione di tecnologie 4.0 per riuscire a massimizzarne i benefici¹⁹.

Imprese che dichiarano di avere ottenuto i benefici dagli investimenti effettuati in tecnologie 4.0, a seconda che abbiano svolto o meno la formazione
(quote %)



* Sul totale delle imprese investitrici in tecnologie 4.0.

Fonte: Indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere

Ma qual è l'effetto delle tecnologie 4.0 sulle performance economiche?

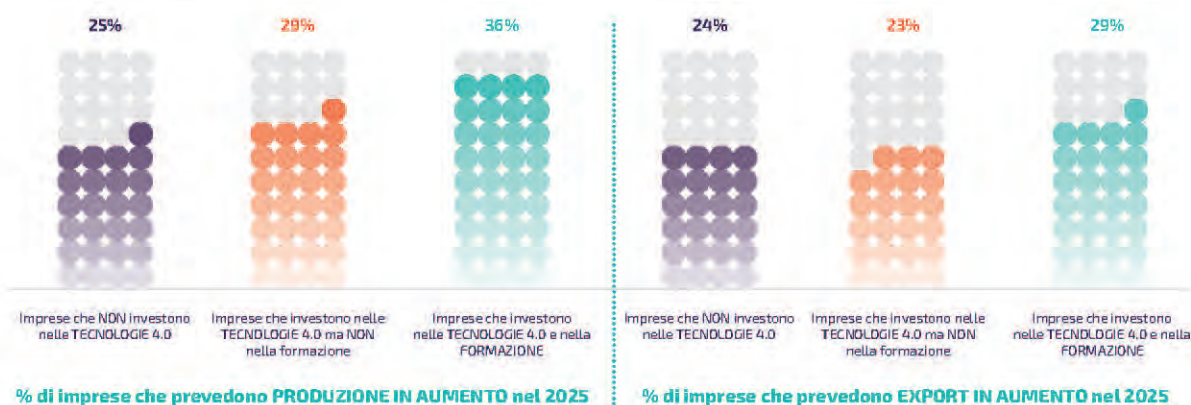
Per misurare questo impatto sono stati messi a confronto i risultati delle imprese che adottano tecnologie 4.0 rispetto alle altre attraverso la costituzione di un "campione di controllo" ²⁰.

Sicuramente esiste un effetto "tecnologie 4.0": le imprese che hanno adottato tecnologie 4.0 si attendono migliori performance produttive per il 2025 (il 33% prevede un aumento della produzione in quantità contro il 25% di quelle che non hanno adottato 4.0) **incluse quelle di export** (sul totale delle imprese

esportatrici, il 27% di quelle che investe nel 4.0 si attende un aumento dell'export nel 2025 vs il 24% delle altre).

Ma in realtà esiste anche un effetto "skills 4.0" in grado di imprimere un'ulteriore forza alle performance: sono proprio le imprese che hanno investito - oltre che nelle tecnologie digitali - anche nella formazione a prevedere più diffusamente, rispetto alle altre (sempre che hanno adottato 4.0 ma senza puntare sulla formazione), aumenti nel 2025 sia di produzione (36% vs 29%) che di export (29% vs 23%).

Imprese con aumento della produzione in quantità e dell'export nel 2025, a seconda degli investimenti in tecnologie 4.0 e formazione
(quote %)



Fonte: Indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere

Capitale e tecnologie, ma basta solo una tecnologia? In realtà no, perché la quota di imprese che prevede un aumento della quantità prodotta nel 2025 è pari al 38% tra le imprese che hanno adottato due o più tecnologie contro il 28% di quelle che ne hanno adottate non più di due; differenza che si verifica anche nel caso delle quote di imprese che prevedono un aumento dell'export (34% vs 20%).

E quando si parla di tecnologie l'attenzione non può che ricadere sull'Intelligenza Artificiale.

Sebbene sia spesso vista come una tecnologia legata a efficienza e produttività, l'internazionalizzazione potrebbe rappresentare una lente di lettura un po' più originale, peraltro recentemente utilizzata in alcuni report internazionali ²¹. In altre parole, **esistono dei legami tra IA ed export? Sì, per più motivi.**

Il primo, le imprese esportatrici, rispetto alle altre, hanno una maggiore propensione a utilizzare strumenti di intelligenza artificiale: il 6% li utilizza stabilmente (vs 3% delle non esportatrici) e un altro 31% ha intenzione di iniziare a utilizzare strumenti di IA nei prossimi tre anni (vs 15%). Inoltre, sempre le imprese esportatrici puntano con più decisione all'IA perché il 44% (tra quelle che utilizza o utilizzerà IA) lo farà investendo (es. tramite R&S) nella personalizzazione di applicazioni di IA rispetto al semplice impiego di strumenti standardizzati, contro il 34% nel caso delle non esportatrici. Infine, non a caso, per le imprese

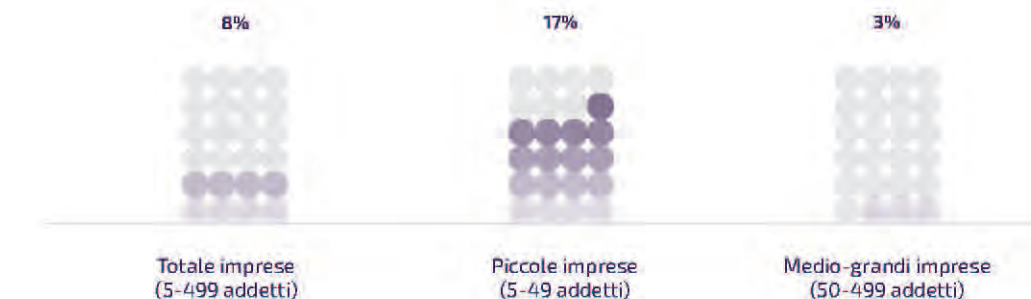
esportatrici l'IA produce benefici sui mercati (miglioramento delle strategie di marketing, rafforzamento della presenza sui mercati e individuazione nuovi mercati e clienti, aumento delle vendite) in misura maggiore rispetto alle non esportatrici (dichiarati dall'11% vs 5%).

A livello mondiale, i primi tre benefici dell'IA nelle relazioni commerciali internazionali maggiormente dichiarati sono la riduzione dei costi commerciali, una migliore pianificazione e resilienza delle supply chain e l'identificazione di nuove fonti di domanda ²².

Secondo un'ulteriore analisi ²³, **rispetto alle imprese che non utilizzano strumenti di IA, quelle che li utilizzano (a parità di una serie di caratteristiche aziendali) hanno una maggiore probabilità di quasi il 10% di registrare un aumento dell'export nei prossimi anni.**

Non solo, questo "effetto IA" sulla crescita delle vendite estere è più forte per le piccole imprese (5-49 addetti): per queste, l'utilizzo di IA aumenta la probabilità del 17% di vedere crescere le esportazioni nei prossimi anni.

Maggiore probabilità che hanno le imprese che utilizzano IA, rispetto a quelle che non utilizzano IA, di attendersi un aumento dell'export nei prossimi anni



Fonte: indagine Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere

Oltre alle performance economiche sui mercati esteri, l'IA potrebbe contribuire a ridurre l'impatto ambientale in termini di contenimento di consumi energetici e di emissioni di CO₂: lo pensa il 29% contro il 12% di coloro che invece sono dell'opinione opposta (aumento impatto ambientale) ²⁴.

In conclusione, di fronte a queste evidenze emergono almeno due implicazioni. La prima attiene alla capacità delle imprese, soprattutto di più piccola dimensione, di adottare tecnologie 4.0 e in particolare modo strumenti di intelligenza artificiale, anche per aumentare la capacità esportativa.

La seconda attiene alle competenze, uno dei nodi strutturali del Paese pensando al forte mismatch che esiste, soprattutto per

quelle digitali, rappresentando peraltro un freno anche alla stessa adozione di tecnologie da parte dell'impresa: in Italia il 48% delle PMI vede nella mancanza di digital skill un ostacolo alla transizione digitale dell'azienda (media Ue 45%; fonte: Eurobarometro, 2023).

In questo quadro le istituzioni possono rappresentare un ruolo chiave nel riuscire a traghettare le imprese, in particolare le PMI, attraverso servizi ad hoc, verso una transizione digitale ²⁵ massimizzandone i benefici.

Non a caso, prendendo ad esempio i servizi per l'internazionalizzazione, quando le imprese decidono di ricorrere al supporto delle istituzioni (tra cui SACE), il grado di soddisfazione supera l'80%.

Il Red Carpet delle Imprese Sparkling



BONFIGLIOLI

È un gruppo dell'Emilia-Romagna che opera a livello globale, specializzato nella progettazione, produzione e distribuzione di una vasta gamma di motoriduttori, motori elettrici, riduttori epicicloidali e inverter, in grado di soddisfare le esigenze più complesse nei settori dell'automazione industriale, dei macchinari mobili e dell'energia rinnovabile. SACE è intervenuta con una garanzia per un finanziamento destinato a investimenti per il rinnovo di impianti e macchinari a beneficio di alcune società estere e con una garanzia green per la realizzazione dell'edificio, NearlyZEB, che ospita l'Headquarters del Gruppo la cui progettazione è stata pensata per garantire efficienza energetica ed un ridotto impatto ambientale.



CASILLO

Importante realtà del territorio pugliese, è leader nel settore industriale di trasformazione di grano e derivati, oltre che rilevante player nella commercializzazione delle farine e delle semole e con i suoi 12 impianti molitori presenti in tutto il territorio nazionale riesce a garantire un'elevata capacità produttiva e distributiva. Con il progetto di Next Gen Food, l'azienda aderisce all'economia circolare utilizzando talune frazioni molitorie, germe di grano, precedentemente sottoprodotto della molitura, per ricavarne olio e farine ad alto contenuto di proteine e fibre. Negli anni SACE ha supportato i piani di sviluppo del Gruppo Casillo sia in Italia sia sui mercati esteri verso i Paesi del bacino del Mediterraneo. In Italia, SACE è intervenuta con cauzioni assicurative, polizze di assicurazione del credito, garanzie finanziarie a supporto di investimenti per l'ampliamento della capacità produttiva, con Garanzia Italia e Supportitalia per la liquidità e con una Garanzia Green per la realizzazione di un impianto industriale destinato alla produzione di ingredienti alimentari.



CAVIRO

È la più grande Cantina d'Italia e Best Practice internazionale di economia circolare fondata nel 1966. È una cooperativa agricola costituita da 28 soci, 11.000 viticoltori localizzati in 7 regioni d'Italia per 37.500 ettari di superficie vitata ed esporta in 87 Paesi nel mondo. Con Caviro Extra, il Gruppo si distingue per essere il precursore di un modello di economia circolare unico e completo "Dalla Vigna alla Vigna": un circolo virtuoso di valorizzazione degli scarti della vinificazione che vengono lavorati e trasformati in prodotti nobili, riducendo quasi a zero l'impatto ambientale della propria attività. Infatti, ricicla il 99% dallo scarto delle vinacce dalle quali producono energia rinnovabile e concime. SACE ha supportato il capitale circolante di Caviro con Garanzia Italia e poi con le garanzie green sono stati realizzati interventi per efficientamento energetico in cantina, nel reparto di imbottigliamento e di logistica di Forlì volti a ridurre i consumi del 20%. Infine, per quanto riguarda Caviro Extra, che guida l'innovazione nella ricerca e sviluppo di prodotti ottenuti dalla valorizzazione degli scarti derivati dal mondo agroindustriale, SACE è intervenuta con una Garanzia Futuro per la realizzazione di un nuovo impianto di produzione di acido tartarico naturale nel sito industriale di Faenza.



ICR INDUSTRIE COSMETICHE RIUNITE

È da quasi cinquant'anni azienda leader nel settore della profumeria selettiva per la produzione di profumi e cosmetici profumati, annoverando nel suo portfolio clienti tra i più prestigiosi marchi italiani ed internazionali. Si distingue per la capacità di presidiare l'intera catena del valore fornendo internamente il completo processo di creazione, produzione e logistica, dallo sviluppo delle formule e del packaging alla spedizione in tutto il mondo, essendo in grado di offrire la totalità del servizio o specifiche attività secondo le singole esigenze. L'azienda promuove qualità e innovazione e soddisfa le richieste più esigenti in termini di formulazione e confezionamento per garantire la perfezione assoluta dei propri prodotti con tempestività e flessibilità. La sostenibilità in azienda è attenzione per l'ambiente e per tutti gli aspetti etico-sociali. Dal 2016 tutta l'energia utilizzata in ICR proviene da fonti rinnovabili, ma nel 2023 l'azienda ha fatto di più, investendo, grazie alla garanzia green di SACE, nella realizzazione di un impianto fotovoltaico da 1,9 megawatt nella sede di Lodi che sopperisce al 30% del consumo di energia aziendale considerato su tre turni, evitando emissioni di CO2 per oltre 1 milione di Kg all'anno, che corrispondono alla piantumazione di circa 33 mila alberi ogni anno.

Il Red Carpet delle Imprese Sparkling



ITERCHIMICA

fondata nel 1967 da Gabriele Giannattasio, è una family company dal board al femminile che produce prodotti high-tech per pavimentazioni stradali sicure, durature e sostenibili. Grazie alla costante innovazione, è in grado di sviluppare soluzioni per la realizzazione di pavimentazioni stradali con altissime percentuali di asfalto riciclato (fino al 100%), riducendo l'estrazione di nuovi materiali. La produzione dell'asfalto avviene a temperature ridotte, con conseguente risparmio di energia e diminuzione delle emissioni di CO2. La sostenibilità risulta essere al centro della strategia dell'azienda e ha portato a diversi riconoscimenti internazionali. Proprio con questo obiettivo Iterchimica ha intrapreso un percorso di internazionalizzazione e sostenibilità che ha permesso all'azienda di esportare i propri prodotti in oltre 90 Paesi in tutto il mondo. La relazione con SACE è ormai consolidata, difatti l'azienda ha assicurato il proprio business in Italia e all'estero con polizze globali e soluzioni export credit.



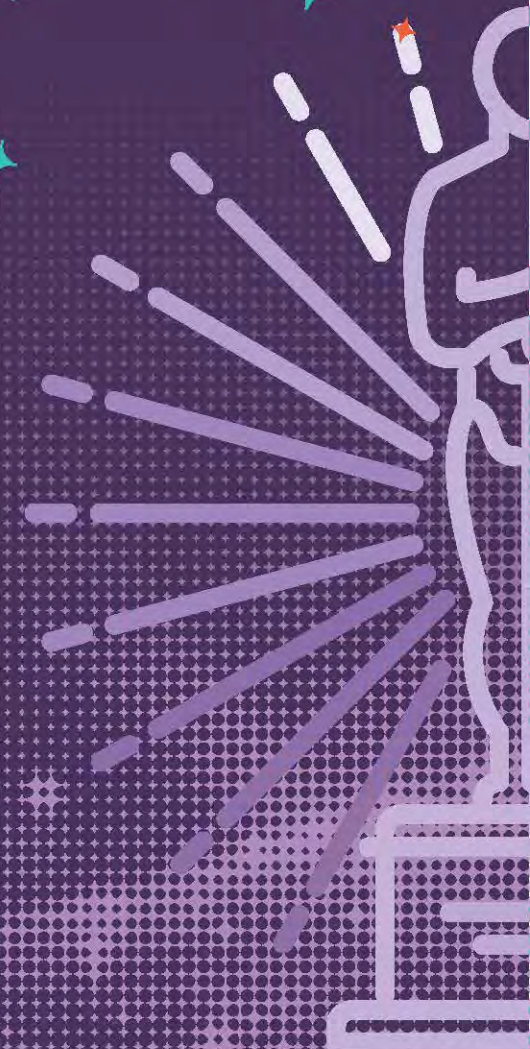
MANIVA

imbottiglia e commercializza le acque delle sorgenti che sgorgano dal Monte Maniva in provincia di Brescia e nelle foreste a Chiusi della Verna in provincia di Arezzo. La filosofia del Gruppo si fonda su 3 grandi pilastri: la tutela dell'ambiente, lo sviluppo della comunità di appartenenza, la promozione di uno stile di vita sano orientato al benessere. SACE ha garantito gli investimenti per migliorare la sostenibilità dei processi di produzione imbottigliamento, packaging riciclabile e utilizzo di energia da fonti rinnovabili per favorire l'economia circolare. Inoltre, il Gruppo Maniva è socio fondatore del Consorzio Coripet che raccoglie e ricicla bottiglie e boccioni in PET dei propri associati E RIENTRA in un modello di economia circolare.



POGGIPOLINI

è un'azienda innovativa dell'Emilia-Romagna che realizza sistemi di fissaggio speciali e componenti meccanici ad altissima precisione per l'industria aerospaziale. SACE da sempre è al fianco delle imprese che operano in settori del futuro come l'automotive e l'aerospazio ad elevato contenuto tecnologico e innovativo. Nello specifico ha garantito un finanziamento per la crescita di Poggipolini sul mercato statunitense mediante l'acquisizione di HPF, Houston Precision Fasteners, azienda texana attiva nei sistemi di fissaggio per aerospazio.



CAPITOLO 3

WHAT

FUTURE WANTS?



La necessaria evoluzione dei settori dell'export

La **crescita dell'export italiano passa attraverso l'innovazione tecnologica** in tutti i settori: dall'agricoltura ai macchinari, le maggiori opportunità arriveranno dall'evoluzione da settori tradizionali a industrie del futuro.

Esportazioni italiane di beni per raggruppamento

(valori correnti; var. % annua; peso % 2023)

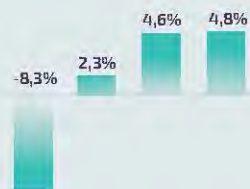
Beni di investimento

2023 2024 2025 2026/2027



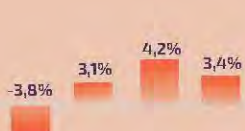
Beni intermedi

2023 2024 2025 2026/2027



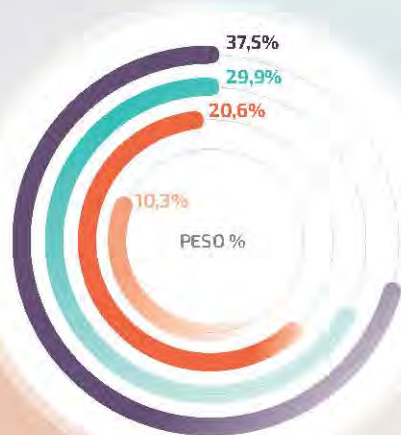
Beni di consumo

2023 2024 2025 2026/2027



Agricoltura e altri alimentari

2023 2024 2025 2026/2027



Nota: i raggruppamenti non comprendono le voci residuali che includono principalmente le merci classificate con i codici speciali della nomenclatura combinata, la somma dei pesi dei raggruppamenti non raggiunge pertanto l'unità.

Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics.

Il futuro è oggi ed è nuovo. Ne abbiamo riprova anche dai tassi di crescita dell'export di beni italiani che vedono determinati settori crescere più di altri, non solo per il contesto in cui operano, ma soprattutto per la loro capacità di cogliere le nuove opportunità che la digitalizzazione mette a disposizione. La meccanica italiana, nota per la sua capacità di combinare creatività e tecnologia, si sta adeguando ai nuovi paradigmi della Meccanica 4.0 integrando soluzioni digitali come Internet of Things, Cloud Computing, realtà aumentata, robotica avanzata, IA e Big data. Queste tecnologie consentono di migliorare l'efficienza, la flessibilità, la sicurezza e la qualità dei processi produttivi, oltre a favorire la personalizzazione dei prodotti e la tracciabilità delle fasi di produzione ²⁶.

Questo si riflette positivamente anche nella dinamica delle nostre vendite all'estero di meccanica strumentale (+4,9% e +4,4% nel 2025 e nel 2026-27). Più in generale, i settori dei **beni di investimento** saranno funzionali ai piani d'investimento in materia di duplice transizione e quindi fungeranno da volano per l'export italiano (+5,1% nel 2024 e +4,6% nel 2025), con una spinta maggiore proveniente quest'anno dai mezzi di trasporto (+7%, trainato soprattutto dalle vendite di navi e imbarcazioni), e l'anno prossimo dagli apparecchi elettrici (+5,9%, anche in chiave di produzione e distribuzione di energia rinnovabile, che secondo le previsioni della IEA entro il 2028 dovrebbe crescere, a livello globale, del 70% rispetto al 2022 con l'obiettivo di triplicare la capacità di produzione da fonti rinnovabili entro il 2030 ²⁷).

Le tecnologie Low-Carbon spingono il Made in Italy green

La transizione ambientale è ormai in corso a livello globale e le tecnologie abilitanti sono una delle forze motrici dell'evoluzione dell'export italiano.

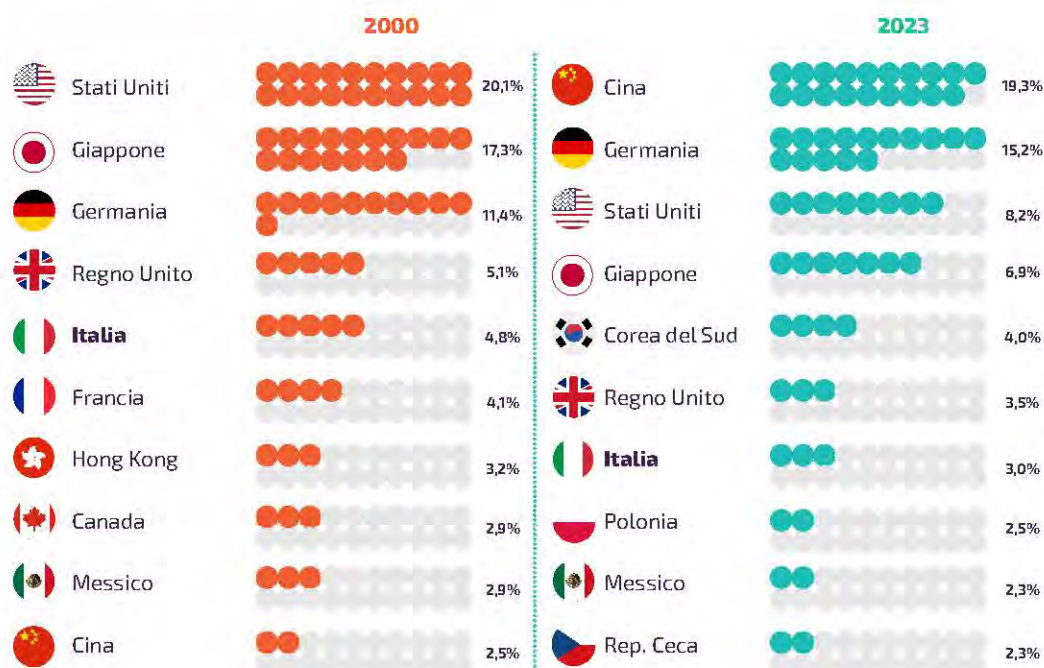
Il nostro Paese è infatti ben posizionato a livello internazionale in termini di produzione ed esportazione di tecnologie low-carbon (LCT), intese, secondo la definizione del Fmi, come quei prodotti che causano meno inquinamento rispetto ai loro corrispettivi energetici tradizionali (ad esempio turbine eoliche e pannelli solari) e che quindi svolgono, e svolgeranno sempre più, un ruolo

fondamentale nel raggiungimento di economie a basse emissioni. La rapida diffusione a livello globale di queste tecnologie è un elemento fondamentale per accelerare la mitigazione dei cambiamenti climatici: lo spostamento della produzione di elettricità verso le energie rinnovabili così come l'elettificazione degli usi finali dell'energia (ad esempio la sostituzione delle auto tradizionali con quelle elettriche) implicano un'adozione significativa delle LCT. L'Agenzia Internazionale dell'Energia stima che le LCT a oggi esistenti sul mercato e collaudate possono coprire circa i due terzi di ciò che è necessario per il raggiungimento del Net-Zero, mentre il restante terzo richiede ulteriori

innovazioni²⁸. Gli scambi internazionali di beni LCT sono passati da \$233 miliardi nel 2000 a oltre \$1.200 miliardi lo scorso anno, un incremento del 7,4% in media all'anno, superiore alla crescita dell'export di beni complessivo. In questo contesto, **l'Italia si colloca seconda tra i Paesi Ue – dopo la Germania – (e settima a livello mondiale) per vendite oltreconfine di beni LCT**, con circa \$37 miliardi esportati e una **quota**

di mercato del 3%. In termini settoriali, la meccanica strumentale low-carbon rappresenta la maggioranza del nostro export (55%), mentre i mezzi di trasporto per la mobilità sostenibile e gli apparecchi elettrici sono in forte crescita. Secondo le analisi di Banca d'Italia circa i due terzi delle esportazioni di LCT nel 2021 è stato realizzato da 5.400 imprese italiane, pari al 6% delle imprese esportatrici²⁹.

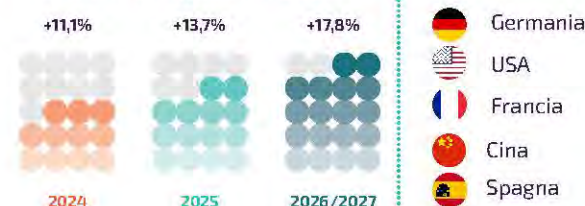
I primi dieci esportatori di beni LCT (quote di mercato)



Fonte: Elaborazioni SACE su dati Fmi.

Le imprese che operano in questi settori possono cogliere grandi opportunità: le nostre previsioni ci dicono infatti che i beni LCT sono attesi crescere più dell'export complessivo grazie ai forti investimenti green in atto. In particolare, **si prevede che le vendite oltreconfine di tali beni aumenteranno dell'11,1% quest'anno e del 13,7% il prossimo per poi accelerare a 17,8% in media nel biennio successivo**.

EXPORT ITALIANO DI BENI LCT: €35 miliardi export nel 2023



Sebbene nel confronto internazionale l'Italia ancora mostri ampi margini di miglioramento, negli ultimi anni sono stati fatti molti progressi, grazie a esempi virtuosi di imprese italiane con eccellenze tecnologiche riconosciute a livello internazionale, che hanno trovato in SACE un partner di crescita: come Manz Italy che produce macchine operatrici automatiche e impianti industriali per la realizzazione di batterie agli ioni di litio e condensatori a impiego industriale; oppure 3Sun Gigafactory che, nel cuore dell'Etna Valley, si prepara a diventare la più grande fabbrica europea per la produzione di moduli fotovoltaici bifacciali a elevate prestazioni.

L'adozione di nuove tecnologie sta dettando l'evoluzione anche dei **beni di consumo** (+3,1% nel 2024 e +4,2% nel 2025).

Nel settore della moda, per esempio, l'introduzione di fibre innovative, spesso derivanti da materiali riciclati o sostenibili, e l'adozione di processi produttivi avanzati, permettono la creazione di tessuti con prestazioni superiori e a minor impatto ecologico.

Queste soluzioni eco-friendly migliorano l'efficienza energetica nelle fasi produttive e riducono gli sprechi, rafforzando nel contempo l'immagine del Made in Italy come sinonimo di qualità e sostenibilità.

La domanda di tessile e abbigliamento e altri consumi (come gioielli e pietre preziose, valigeria e pelletteria, lavori in ceramica e vetro) dopo un 2024 relativamente debole (+2,6% e +3,1% rispettivamente), l'anno prossimo crescerà con maggior vigore (+3,9% e +4,2%). Anche nel settore del legno-arredo, le imprese sono sempre più virtuose grazie alla progettazione di prodotti che durano nel tempo e a processi produttivi a minore impatto ambientale, come attraverso l'utilizzo di materiali riciclati e riciclabili.

L'innovazione nel design e l'uso di tecnologie come la realtà aumentata e la stampa 3D permettono una personalizzazione senza precedenti, soddisfacendo la crescente domanda di mobili su misura e di qualità. Non stupisce quindi il buon ritmo di crescita atteso per i prodotti in legno

(+4,3% nel 2024 per salire a +4,8% l'anno successivo), grazie anche alla domanda di economie in ascesa in cui è prevista un'espansione dell'urbanizzazione così come della classe media.

Benché tra i **beni intermedi** le performance risentano in parte dell'incertezza del contesto geopolitico internazionale (+2,3% nel 2024, per poi recuperare nel 2025 a +4,6%), non mancano al loro interno segnali positivi. Ne è un esempio il settore della chimica che, dopo un 2024 di crescita contenuta (+2%), mostrerà un maggiore dinamismo dal prossimo anno (+5,2%), in particolare in due dei tre grandi comparti che compongono il settore, farmaceutica e, soprattutto, cosmetica che compensano l'andamento più debole della chimica in senso stretto.

Le vendite di farmaceutica, in particolare, beneficiano del rafforzamento della specializzazione produttiva della filiera favorita dal sempre maggior impiego di tecnologie digitali, specie intelligenza artificiale e apprendimento automatico, che consentirà lo sviluppo di nuovi farmaci e di strategie di medicina personalizzate. Anche nel comparto della cosmetica le scelte di un consumatore sempre più esigente in termini di qualità e personalizzazione del prodotto, anche grazie all'uso di applicazioni basate sull'IA che li educa, profila e consiglia sugli acquisti, porteranno incrementi nelle vendite ³⁰. Il mercato globale della bellezza, che include la cura della pelle, i profumi, il trucco e la cura dei capelli, è in continua crescita e il ritmo è destinato a

mantenersi alto a lungo (circa +6% all'anno nei prossimi tre anni, ³¹). Fattori chiave della crescita del settore sono la digitalizzazione con l'e-commerce e le piattaforme social sempre più importanti per il marketing e l'engagement dei brand ³². Le imprese del settore cosmetico stanno implementando una vasta gamma di strategie per migliorare la sostenibilità, come l'uso di imballaggi biodegradabili, riciclabili e riutilizzabili, e il controllo della qualità dei prodotti che comprende attività chiave come la validazione delle materie prime, l'adesione alle buone pratiche di fabbricazione (GMP), il controllo meticoloso dei processi e i test dei prodotti sia interni che in laboratori terzi.

D'altro canto, il comparto della chimica di base, alle prese con la concorrenza dei Paesi extra-Ue, dovrà investire sempre di più nello sviluppo di nuove filiere e processi volti a massimizzare il recupero e riciclo dei materiali riducendo così anche il proprio impatto ambientale ³³.

Un esempio, in questo senso, è la conversione di raffinerie per produrre i Sustainable Aviation Fuels (SAF), ossia carburanti sostenibili derivanti da materie prime organiche o sintetiche. Beni primari e funzionali alla transizione energetica, metalli e gomma e plastica segneranno un cambio passo a partire dal 2025 quando il ritmo di crescita potrà beneficiare di una ripresa più intensa del ciclo economico (+4,5% e +5,3%, rispettivamente).

Il motore della crescita dell'agroalimentare (+4,4% nel 2024 e +4,7% l'anno prossimo)

sarà l'evoluzione verso l'agricoltura digitale o Agritech, che utilizza le tecnologie digitali per ottimizzare le attività agricole e zootecniche, ridurre gli sprechi e gli impatti ambientali, garantire la sicurezza alimentare e valorizzare le produzioni tipiche e di qualità. Tra queste si possono citare come esempi più diffusi droni, sensori, dispositivi di irrigazione intelligente, piattaforme di monitoraggio e gestione delle colture, app per la tracciabilità e la certificazione dei prodotti.

Le imprese che impiegheranno sempre di più questi strumenti non solo vedranno un miglioramento della produttività e un rafforzamento della competitività sul mercato globale (specie per i settori del vino), ma agiranno anche in ottica sostenibile, dato che il raggruppamento è uno dei più coinvolti e messi alla prova dalle sfide del cambiamento climatico.

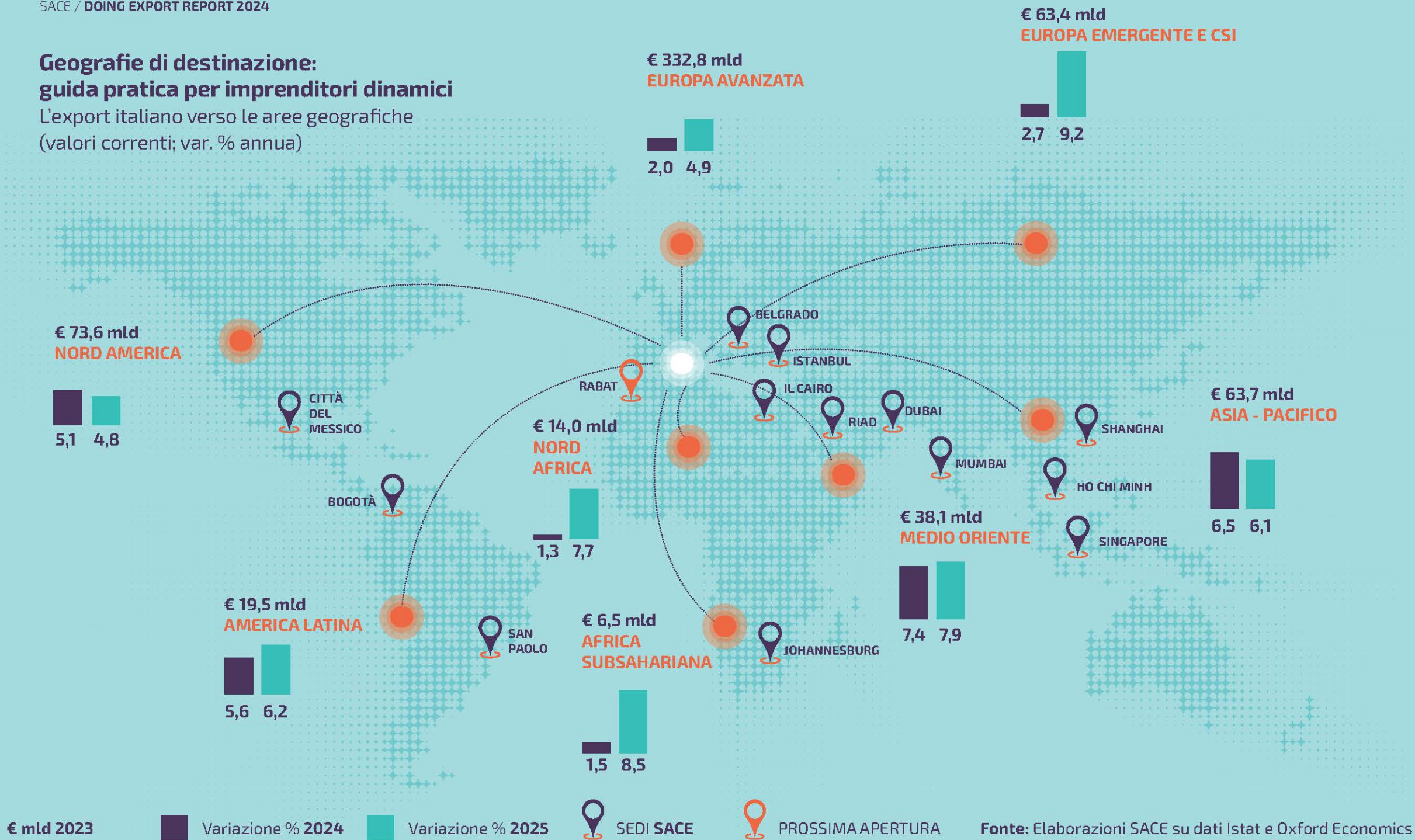
CAPITOLO 4

WHERE

TO BE?

Geografie di destinazione: guida pratica per imprenditori dinamici

L'export italiano verso le aree geografiche
(valori correnti; var. % annua)



Sace c'è dove l'export è

Le nostre previsioni confermano la buona performance delle esportazioni italiane nei mercati più dinamici, in particolare in Asia e Medio Oriente.

Alcuni Paesi risultano particolarmente promettenti per il Made in Italy, grazie al loro impegno nel coltivare caratteristiche come crescita, ambizione, trasformazione e alto potenziale; caratteristiche che possiamo sintetizzare nell'acronimo di **Paesi GATE, porta per il futuro del nostro export, dove SACE c'è con le sue persone e i suoi strumenti per accompagnare le imprese italiane**: Cina, India, Singapore, Vietnam in Asia; Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Turchia, nel Medio e Vicino Oriente;

Serbia; Egitto e Marocco nel solco del Piano Mattei insieme al Sudafrica come entry point nel Continente Sub Sahariano; fino a Brasile, Messico, Colombia in America Latina.

€95 miliardi di export: a tanto ammonta l'export italiano che sarà generato entro il 2027 dai 14 mercati GATE identificati e presidiati da SACE, da Oriente a Occidente.

Un valore che potrà ampliarsi notevolmente considerando il potenziale non solo dei singoli mercati ma anche quello di porta d'accesso per le rispettive Regioni di riferimento.



L'Estremo Oriente resta un punto di riferimento per le aziende italiane con opportunità in svariati settori. Il **Vietnam** è la geografia dell'area che più di tutti incarna le caratteristiche dei cosiddetti Paesi GATE, in cui SACE ha deciso di essere presente con un ufficio: è, infatti, estremamente aperto al commercio internazionale, firmatario di importanti Accordi Commerciali, tra cui quello con l'Ue, e integrato con le supply chain regionali; presenta ambiziosi piani di sviluppo, in particolare il National Master Plan 2021-30, che copre importanti aree tra cui la modernizzazione e l'avanzamento tecnologico dell'industria manifatturiera, le infrastrutture (di trasporto, energetiche, con focus sulle rinnovabili e la sostenibilità, e digitali), lo sviluppo urbano e quello del capitale umano e il miglioramento della qualità delle istituzioni. È l'economia a più rapida crescita del Sudest asiatico e tra le destinazioni preferite dalle aziende internazionali nel processo di riduzione della propria esposizione in Cina.

Queste dinamiche continueranno a generare domanda per l'export italiano nel Paese, previsto in rapido aumento nel

2024 grazie alla spinta della meccanica strumentale (+19,7%), dopo il risultato negativo dello scorso anno attribuibile alla debolezza della domanda internazionale e ai suoi impatti su un'economia a marcata vocazione esportatrice come quella vietnamita. Se finora le esportazioni italiane in Vietnam si sono concentrate nei macchinari con diverse applicazioni industriali (come quelle per l'imballaggio o per l'industria tessile e della lavorazione di cuoio e pelli) e nel settore Moda, le opportunità più significative nei prossimi anni sono legate a settori emergenti verso i quali è già concentrata l'attenzione dei piani di sviluppo del governo.

Le imprese italiane che operano nel settore della meccanica strumentale, ad esempio, dovranno concentrarsi sempre più su macchinari avanzati, soluzioni di automazione, software industriali e tecnologia di sensori per rispondere alle esigenze di modernizzazione dell'industria manifatturiera del Paese.

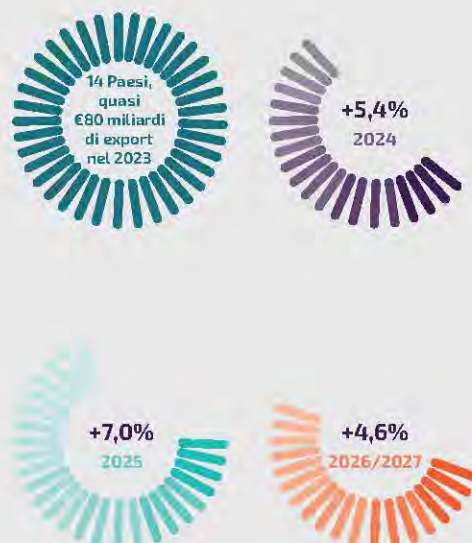
O ancora, la diffusione del paradigma della sostenibilità a 360° genererà nuove opportunità in settori tradizionali come: agricoltura, che richiederà tecnologie in grado di aumentare efficienza e produttività; costruzioni, in cui sta aumentando la domanda di tecnologie e materiali da costruzione sostenibili per far fronte al rapido processo di urbanizzazione e alla necessità di edifici eco-friendly, o della produzione di materiali alternativi alla plastica (biomateriali); senza dimenticare i progetti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, specialmente solare ed eolico, nei quali il governo sta investendo con decisione.

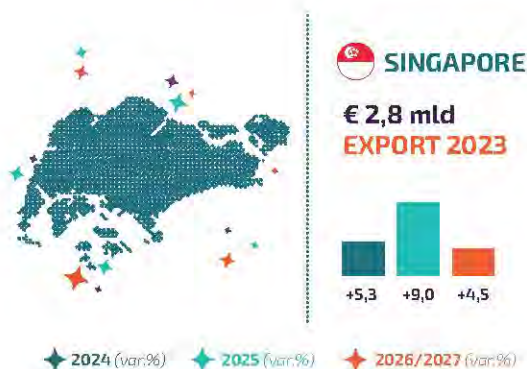
G GROWING:
aperti al mondo, come piattaforma hub per altri mercati vicini e non

A AMBITIOUS:
con piani di investimento ambiziosi

T TRANSFORMING:
con strategie di diversificazione produttiva

E EMERGING:
con alto potenziale





Tra i Paesi più ricchi al mondo, pioniere nell'innovazione tecnologica del tessuto industriale e hub commerciale, finanziario e di commodity trading dell'area, **Singapore** è tra i Paesi GATE per definizione e ad alto potenziale per gli esportatori italiani; non solo mercato di sbocco ma anche porta d'ingresso per gli altri mercati del Sud Est asiatico come Filippine, Indonesia e Malaysia.

La fabbricazione di componenti elettronici e semiconduttori rappresenta l'attività manifatturiera più importante, che costituisce una fetta significativa delle esportazioni del Paese, il quale ospita gli impianti produttivi di aziende come Intel, Micron e GlobalFoundries.

Quasi un terzo dell'export italiano verso Singapore è rappresentato dagli apparecchi elettrici - in particolare circuiti integrati (chip) e semiconduttori - per i quali si prevede una crescita robusta nei prossimi anni (+4,5% nel 2024, +12,2% nel 2025 e +16,7% in media nei due anni successivi).

Singapore è anche una destinazione importante per i prodotti tradizionali del Made in Italy, come alimentari e bevande, moda e design.

Tra i settori ad alto potenziale non ancora pienamente colto dalle nostre imprese merita menzione quello dei dispositivi medici e delle biotecnologie. Singapore presenta, infatti, un settore biomedicale in forte crescita, spinto da ingenti investimenti in ricerca e sviluppo e dalla presenza di centri di produzione di aziende leader globali; inoltre, la città-stato rappresenta un importante hub sanitario nella regione, con diversi investimenti in corso per la creazione di ulteriori centri medici e policlinici.

Altre opportunità di mercato risiedono nel settore aerospaziale: Singapore ha una quota di mercato globale di oltre il 10% nella fornitura di servizi di MRO - Manutenzione, Riparazione e Revisione.

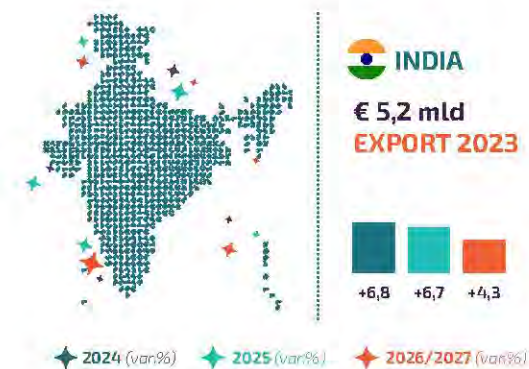
Eccellenze si riscontrano anche nelle tecnologie ambientali per cui il Paese sta creando un fondo da \$3,7 miliardi per investire in tecnologia e infrastrutture per l'energia pulita, coerentemente con l'obiettivo di emissioni nette zero entro il 2050.

Altrettanto interessanti sono le dinamiche legati ai piani di sviluppo infrastrutturale, con i principali progetti che includono: Tuas Next Generation Port, Changi Airport Terminal 5, progetti ambientali (ad esempio, monitoraggio delle precipitazioni, soluzioni innovative per la protezione costiera, identificazione in tempo reale di composti organici proibiti nelle fognature), la riqualificazione dell'Alexandra Hospital e del Tan Tock Seng Hospital.

Le mete più consolidate del Far East, **Cina** e **India**, continuano a offrire occasioni di sviluppo commerciale per le aziende italiane, supportate in loco dagli uffici SACE.

Tenuto conto delle difficoltà strutturali dell'economia cinese (progressivo rallentamento della crescita economica e crisi del property sector) e dell'importanza di questo mercato per le nostre imprese (prima destinazione nell'area), la domanda di beni italiani mostra un elevato grado di resilienza.

Come per le altre geografie dell'area, la conquista di maggiori quote di mercato dipenderà dalla capacità delle imprese italiane di cogliere le opportunità legate all'espansione dei settori emergenti, come quello dei veicoli elettrici (mercato più grande al mondo) e della mobilità sostenibile, delle energie rinnovabili (circa il 50% della nuova capacità installata a livello globale è riconducibile alla Cina), delle tecnologie agricole avanzate (fondamentali per assicurare i raccolti in un contesto di forte impatto del cambiamento climatico) e dei biomateriali.



L'**India** continua ad attraversare un periodo di grande vitalità economica; il Paese dovrebbe, infatti, diventare il terzo al mondo per dimensione dell'economia già nel 2027. Queste dinamiche continueranno a sostenere anche la domanda di beni italiani. L'obiettivo di affermarsi come un hub manifatturiero globale richiederà senz'altro uno sforzo in termini di innovazione, per un tessuto industriale non ancora all'avanguardia: l'evidente gap tra la domanda potenziale e l'attuale capacità di soddisfarlo da parte dell'economia domestica dovrà essere necessariamente colmato attraverso le importazioni, con settori quali aerospazio e difesa, automotive e ICT che dovrebbero generare la maggiore domanda di beni a elevato contenuto tecnologico. Il rapido aumento della popolazione e la crescita del segmento della classe media dovrebbe, al tempo, favorire l'aumento delle esportazioni di beni di consumo tipici del Made in Italy, come alimentari e bevande, moda, arredo e prodotti per la persona. Nel valutare le opportunità di business per le imprese italiane in India, non si può prescindere dagli ambiziosi piani di sviluppo infrastrutturale già intrapresi

e in agenda, sia riguardo ai trasporti, con un'attenzione particolare allo sviluppo della rete ferroviaria per il trasporto delle merci, sia alle infrastrutture energetiche, in particolare quelle legate alle fonti rinnovabili, che dovranno coprire il 50% del fabbisogno energetico del Paese nel 2050. Negli ultimi anni, con un team basato a Mumbai, SACE ha supportato gli investimenti energetici indiani, finalizzando operazioni di Push Strategy a favore di importanti operatori del settore, sia pubblici che privati, quali Power Finance Corporation (PFC), Reliance New Solar Energy e Rural Electricity Corporation (REC), incentivandone il procurement dall'Italia.

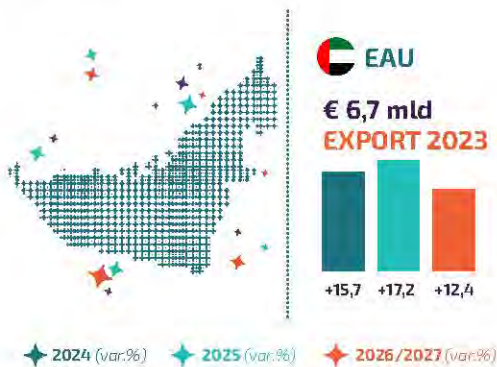
immobiliare, a sua volta incentivato dalla ripresa del settore turistico.

Costruzioni e infrastrutture sono fonti di domanda anche di beni intermedi come la gomma e i metalli che fanno registrare tassi di crescita significativi. Altro fattore determinante per la crescita dell'export, in particolare dei beni di investimento, è lo sforzo nella diversificazione economica e nella transizione energetica del Paese: i macchinari (+14,5% nel 2024-25) vedranno un incremento oltre le aspettative nel 2026-27 con tassi di crescita dell'export italiano oltre il 30%.

Tramite la nostra sede di Dubai assistiamo le imprese italiane che vogliono ulteriormente sfruttare queste potenzialità, specie per la digitalizzazione applicata alla meccanica strumentale, in un Paese – primo per velocità di connessione – dove il 99% della popolazione usa internet.

SACE ha finalizzato diverse operazioni con player chiave su questo mercato attive in settori ad alto potenziale per le imprese italiane anche nei settori Made in Italy green: materie prime energetiche, waste management, infrastrutture e costruzioni sostenibili, food & beverage.

Tra gli strumenti più efficaci in questa direzione, la Push Strategy che ha permesso stabilire collaborazioni ad esempio con BEE'AH, specializzata in tutte le fasi del waste management quali raccolta, riciclo, smaltimento e termovalorizzazione; e IFFC, gruppo internazionale del settore food & beverage, aprendo corsie dirette per il procurement italiano.



Da anni ormai l'area del Golfo è meta di opportunità per le aziende e le previsioni dell'export confermano questo ritratto anche per i prossimi anni. Negli **Emirati Arabi Uniti** i tassi di crescita dell'export italiano saranno addirittura a doppia cifra per tutto l'orizzonte di previsione. L'elevato reddito pro-capite traina l'export di beni di consumo, specialmente i prodotti del legno e arredo (+18,2% in media nel 2024-25 e +11,5% nel 2026-27) funzionali allo sviluppo



Anche l'**Arabia Saudita** attrae sempre più Made in Italy. L'ambizioso piano di investimenti del regno saudita, Vision 2030, nonostante alcuni ridimensionamenti dei piani di spesa, rappresenta ancora in tutte le sue sfaccettature il principale driver per la vendita di beni nel Paese. Protagonisti saranno i beni di investimento (+8,8% nel 2024-25 e +3,3% nel 2026-27): i mezzi di trasporto cresceranno al 17% nel 2024 e la dinamica resterà positiva anche per gli anni a venire in linea con la crescita di tutto il raggruppamento.

Sono diverse le imprese italiane, supportate da SACE, che hanno saputo cogliere le opportunità connesse allo sviluppo di città futuristiche che vedranno la luce nei prossimi anni (NEOM, con un potenziale finanziamento da €3 miliardi), così come l'aggiudicazione dei giochi olimpici invernali del 2029 apre occasioni anche in settori poco battuti, come il turismo o la costruzione di impianti funzionali ai giochi.

Come per gli EAU, anche il regno saudita punta alla decarbonizzazione: le apparecchiature elettriche, fortemente

legate alla transizione energetica, cresceranno del 18% nel 2024 e del 5% nel 2026. Le riforme adottate hanno incentivato la presenza di operatori esteri; molto importante oggi stabilire una presenza strategica in loco, condizione necessaria per partecipare alle commesse pubbliche.

Presente a Riyadh, SACE ha finalizzato una linea Push da €1 miliardo con il Ministero delle finanze saudita per fare da apripista a esportazioni italiane nei settori ad alto potenziale connessi a Vision 2030 quali energie rinnovabili, logistica, infrastrutture, turismo e ospitalità, manifatturiero e molti altri.

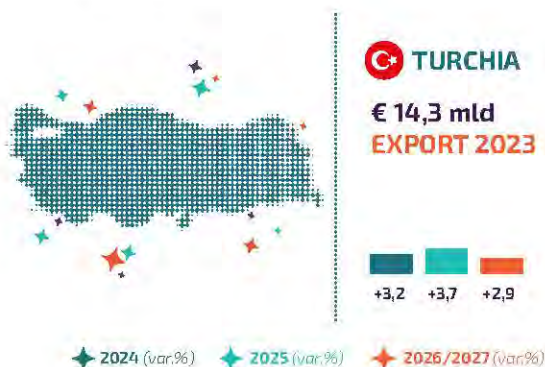


Anche la forte dinamicità dell'economia della **Serbia** e la sua strategicità nell'area accendono i riflettori su questo mercato.

Le principali occasioni di business sono legate alla transizione verde ed energetica – guardando anche ai contenuti e alle prospettive del Programma "Serbia 2027: Leap into the Future" – così come all'economia circolare: il Ministero della Protezione Ambientale ha sviluppato una Roadmap per incoraggiare il settore privato all'utilizzo di modelli di business circolari.

Altri settori interessanti sono l'agritech, le infrastrutture e le costruzioni relative all'urbanizzazione: sono necessari interventi nella gestione del traffico, nella manutenzione e nella sicurezza stradale; molte città – dove abita il 55% della popolazione serba – soffrono di scarsa qualità dell'aria, di acqua limitata, di infrastrutture per le acque reflue e trasporti pubblici non adeguati. Infine, opportunità arriveranno anche dai trasporti e dall'ICT settori in cui la Serbia si distingue nell'area come caso di maggior successo nei programmi quadro dell'Ue per la ricerca e l'innovazione.

Tra le connessioni create da SACE, presente con un ufficio a Belgrado, le linee Push con il Ministero delle Finanze e con Telekom per fare da apripista alle imprese italiane sul mercato.



Le nuove politiche economiche della **Turchia** hanno ridato fiducia agli operatori esteri e le previsioni per le vendite di beni italiani nel Paese sono positive.

Mercato per eccellenza per i prodotti della

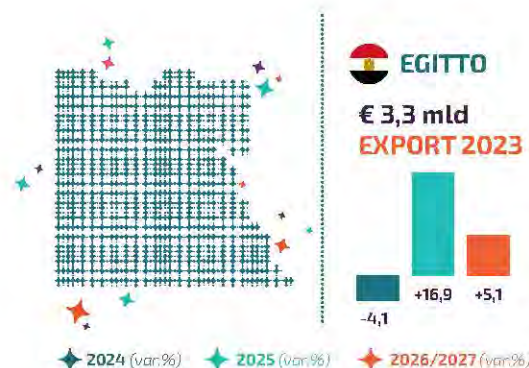
meccanica strumentale, grazie alla diversificazione e a un settore manifatturiero sviluppato, Istanbul si sta proponendo oggi con ingenti piani di sviluppo della rete ferroviaria nazionale che traineranno le vendite di beni di investimento.

La meccanica strumentale e i mezzi di trasporto segnano infatti tassi di crescita per l'export italiano superiori a quelli medi del Paese: +7,5% nel 2024-25 e +6,8% nel 2026-27 per i macchinari, mentre i mezzi di trasporto – cui appartengono i convogli ferroviari – cresceranno quest'anno del 22,5% per proseguire a un ritmo relativamente costante del 6% circa fino al 2027.

Qui SACE è presente da 15 anni a Istanbul, aprendo connessioni di valore per le imprese italiane.

Grazie a una linea Push strategy da €150 milioni con la municipalità di Istanbul destinata a progetti green relativi principalmente al settore dei trasporti, ad esempio, ha coinvolto oltre un centinaio di PMI italiane in eventi di Business.

In prospettiva sono diversi i settori da tenere in considerazione: automobilistico, siderurgico, chimico, petrolchimico, manifatturiero, tessile, plastica; particolare rilievo, inoltre, assumono la transizione verde e gli investimenti infrastrutturali (ferrovie ad alta velocità), progetti sostenuti direttamente dal Ministero delle Finanze turco.



Sull'altra sponda del Mediterraneo le imprese italiane possono trovare partner commerciali d'interesse in **Egitto**, principale destinazione di beni italiani (insieme alla Tunisia) in Nord Africa.

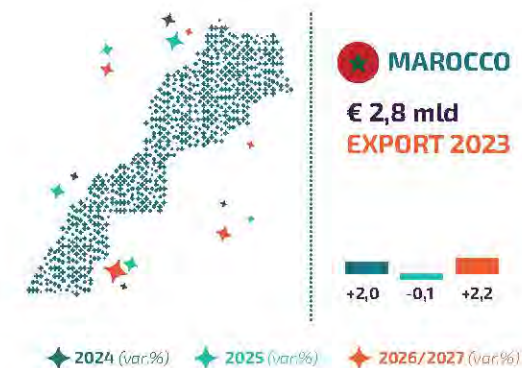
Il supporto del Fondo Monetario Internazionale e un cambio di politica economica sono elementi essenziali per una ripresa delle nostre vendite nel Paese a partire dal 2025.

Nonostante una razionalizzazione dei piani d'investimento pubblici, i progetti strategici – come lo sviluppo di nuove linee ferroviarie – continueranno a trainare le vendite sia di beni intermedi (i metalli cresceranno del 17% nel 2025 e in media al 7,8% nel 2026-27) sia di beni di investimento, con particolare riferimento ai mezzi di trasporto, tra i pochi a non registrare un calo nel 2023 e 2024 e che nei prossimi tre anni cresceranno in media a tassi vicini al 13%.

SACE è presente in Egitto con un ufficio al Cairo e ha supportato numerose imprese italiane coinvolte negli investimenti pubblici dedicati al settore ferroviario (ad

esempio le nuove linee ad alta velocità e le linee metropolitane della capitale) così come PMI attive nel Paese con contratti commerciali.

L'ufficio funge inoltre da porta di accesso per le opportunità su tutta la Regione e per le evoluzioni del Piano Mattei, il partenariato tra Italia e Paesi africani quali Egitto, Tunisia, Algeria, Marocco, Costa d'Avorio, Mozambico, Repubblica del Congo, Etiopia e Kenya in sei settori strategici: sanità, istruzione e formazione, agricoltura, acqua, energia e infrastrutture.



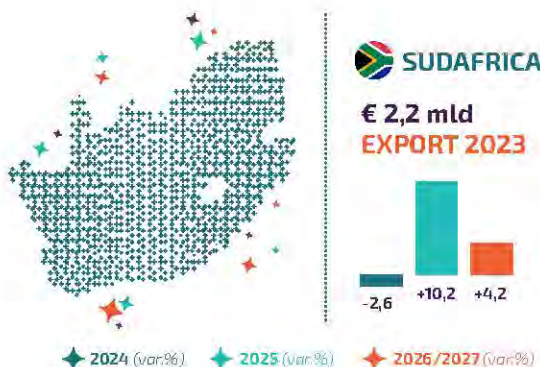
Opportunità per chi esporta sono offerti anche dal **Marocco** – dove SACE sta aprendo un nuovo ufficio – lungo due direttrici: lo sviluppo infrastrutturale, in particolare quello ferroviario, e la ricerca dell'indipendenza energetica.

Il Marocco è un importatore netto di energia e per la sua posizione geografica dipende

dalle forniture che partono dall'Algeria, con la quale le relazioni diplomatiche sono relativamente critiche.

Le autorità, quindi, hanno lanciato "Morocco Offer", una serie di progetti integrati che riguardano anche la generazione di elettricità da fonti rinnovabili, lo sfruttamento dell'idrogeno verde per la produzione di ammoniaca, metanolo e combustibile sintetico.

L'obiettivo è che le energie rinnovabili costituiscano il 52% della produzione elettrica installata entro il 2030.



Anche l'Africa Subsahariana continua a rappresentare una potenziale destinazione di sviluppo commerciale per le aziende, nonostante alcune complessità legate a contesti operativi.

La presenza SACE nell'area parte nel 2008 dal **Sudafrica**, consolidato partner commerciale nell'area per le aziende italiane.

Il nuovo esecutivo scaturito dalle elezioni

dello scorso maggio avrà il compito di creare le condizioni affinché l'economia possa dispiegare il proprio potenziale.

Sebbene in un contesto difficile, infatti, il Sudafrica guarda al futuro con ottimismo e propone opportunità tanto in settori tradizionali quanto in quelli del futuro.

La notevole riduzione delle interruzioni programmate alla fornitura di energia elettrica nel corso del 2024 potrebbe rappresentare il punto di svolta per Eskom e per il settore energetico.

Un forte impulso proviene dal crescente ruolo dei produttori indipendenti di energia, la cui quota di energia prodotta è arrivata fino al 17%.

Le novità normative nel settore sono state il motore di questa trasformazione. Nell'ambito del Just Energy Transition Plan, presentato alla COP26 del 2021 con il supporto dell'Unione Europea, l'esecutivo sta implementando una strategia di decarbonizzazione, promozione delle energie rinnovabili e sicurezza energetica, attraverso schemi di incentivi e agevolazioni fiscali.

Le ambizioni – e le opportunità per le aziende italiane – sono più ampie. Il Sudafrica è in una posizione ideale per cogliere i frutti della transizione green: il potenziale per le energie rinnovabili spazia dal solare (i livelli medi di irraggiamento sono tra i più alti al mondo) all'eolico (in particolare delle zone costiere), ed è ulteriormente supportato nella sfida alla riduzione delle emissioni di CO₂ dalle

notevoli disponibilità di gas naturale. La ricomposizione del suo mix energetico resta la priorità di un Paese che intende guidare la regione subsahariana nella rivoluzione verde.

Si moltiplicano le occasioni anche nel campo dell'economia circolare. Lo sviluppo di soluzioni per il riciclaggio e il trattamento dei rifiuti, anche per la produzione di energia pulita (cd. "waste-to-energy"), la gestione delle risorse idriche (tema particolarmente sensibile, data la sempre minore disponibilità di acqua e l'elevato fabbisogno dell'industria mineraria), l'utilizzo di sottoprodotti industriali per l'edilizia: un tessuto di aziende innovative sta nascendo, creando ampi margini di intervento per le aziende italiane che intendono sviluppare strategie commerciali in Africa.

Le prospettive per l'export italiano sono positive per tutti i principali raggruppamenti, con i beni di investimento in crescita anche nel 2024 grazie alla domanda del settore energetico (+1,4%), confermandosi uno dei traini del Made in Italy in Sudafrica.



Anche il continente americano presenta numerose occasioni di business per le nostre imprese.

Il **Messico** è tra le economie a più alto potenziale, nonché il primo destinatario dei nostri beni in America Latina.

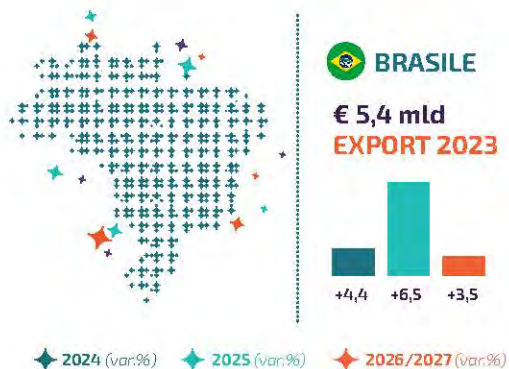
L'economia messicana è infatti la più aperta tra le principali dell'area (l'interscambio commerciale su Pil ammonta all'88%), presenta forti legami con il vicino mercato statunitense ed è particolarmente diversificata a livello di produzione manifatturiera.

Le nostre vendite nel Paese sono attese crescere dopo anni di incrementi già intensi e il team di SACE a Città del Messico lavora in questa direzione.

La domanda di macchinari in particolare – prevista in aumento rispettivamente del 6,2% e del 6,6% quest'anno e il prossimo – potrà trovare ampi sbocchi proprio per la forte vocazione manifatturiera messicana.

Anche i mezzi di trasporto continueranno a costituire uno dei settori principali di export (+5,1% nel 2024 e +4,7% nel 2025) grazie anche al buon posizionamento messicano nelle filiere dei veicoli elettrici.

Sebbene ancora su livelli contenuti, il settore dell'aerospazio risulta in forte espansione e potrebbe dunque costituire una fonte di domanda per le imprese italiane della filiera.



Anche il **Brasile** presenta prospettive interessanti. Presidiato da un ufficio SACE a San Paolo, il Paese è infatti il più popoloso dell'area e negli ultimi anni ha mosso grandi passi in termini di riforme strutturali che ne sosterranno la crescita, nonostante l'ancora limitata apertura al commercio internazionale.

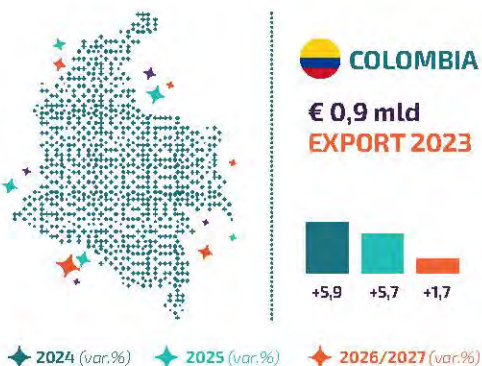
L'ambizione del governo brasiliano è quella di aumentare il peso del comparto manifatturiero nell'economia, con implicazioni in termini di trasferimento di tecnologia e input produttivi dall'estero, aprendo opportunità importanti per le imprese italiane di inserirsi nelle sue catene di fornitura.

Un fattore abilitante della reindustrializzazione sono le infrastrutture: il governo ha l'obiettivo di sviluppare sempre di più il trasporto ferroviario di merci e creare nuove piattaforme logistiche per incentivarne l'utilizzo in sostituzione del trasporto pesante stradale.

Un settore promettente nel Paese è quello delle energie rinnovabili: il Brasile ha infatti un enorme potenziale di generazione eolica

così come di biomassa, grazie alle dimensioni del settore agricolo.

Questo potenziale può a sua volta tradursi in opportunità per le nostre imprese di macchinari e di apparecchi elettrici – settori il cui export è previsto in crescita rispettivamente del 4% e dell'8,8% nel 2024 e dell'8,2% e del 7% l'anno successivo. È proprio nel settore della clean energy che SACE ha lanciato la prima Green Push con Raizen – player brasiliano leader nelle bioenergie che produce, tra gli altri, etanolo dalla canna da zucchero – per supportare gli investimenti in progetti energetici green dell'impresa facilitando al contempo eventi di business matching con le imprese italiane della filiera.



Tra i Paesi GATE dell'area c'è anche la **Colombia**, mercato stabile in un'area storicamente volatile. Il Paese, dove SACE ha un ufficio, sta investendo fortemente nella diversificazione energetica, non tanto per migliorarne la propria matrice – già composta per la maggior parte da generazione idroelettrica – quanto per aumentare la propria resilienza a fenomeni climatici avversi, come i lunghi periodi di

siccità legati a El Niño che stanno colpendo l'area in questo momento, così come per migliorare la propria rete di trasmissione.

Buone le prospettive anche per le imprese italiane attive nel settore degli apparecchi elettrici: SACE ha siglato nell'ambito del programma Connects accordi con operatori colombiani importanti – quali ISAGEN – per facilitare l'incontro tra questi e imprese della filiera italiana.

Ancora relativamente limitato ma in forte crescita è l'export di alimentari e bevande – in particolare pasta e vino – che nel Paese sta trovando terreno fertile grazie soprattutto alla domanda dei consumatori a medio-alto reddito; le previsioni per l'agroalimentare Made in Italy nel Paese sono di un incremento dell'11,3% nel 2024 e del 6,7% nel 2025.

Aprire le vie all'export nei mercati GATE

SACE c'è dove l'Export è

Sulla piazza globale dell'export SACE è presente nei mercati ad alto potenziale dove c'è bisogno di un partner per il doing export.

La Rete internazionale di SACE - con uffici a Città del Messico, San Paolo, Bogotá, Il Cairo, Dubai, Riad, Johannesburg, Istanbul, Mumbai, Belgrado, Ho Chi Minh, Singapore, Shanghai - è un elemento chiave per creare connessioni e opportunità, sfruttando i rapporti consolidati e strategici tessuti negli anni con istituzioni e controparti locali per fare da apripista all'export italiano nei

mercati GATE. Tra gli strumenti più potenti, il Programma Push Strategy: un'operatività cosiddetta untied perché svincolata da un supporto diretto a un'esportazione italiana, si rivolge in primis alle controparti locali - selezionati e primari buyer esteri - e prevede l'accesso a finanziamenti a medio-lungo termine garantiti da SACE, allo scopo di finanziare i loro piani di investimenti e di crescita.

Parte integrante e fondamentale dell'accordo con il buyer estero è l'impegno a valutare forniture Made in Italy per

l'attuazione dei loro piani di investimenti, un impegno facilitato da una serie di incontri di business matching, organizzati da SACE in collaborazione con le Associazioni di impresa e gli organismi del Sistema Paese presenti nelle geografie di riferimento, tra le PMI italiane interessate ad accreditarsi come fornitori e i procurement team delle controparti estere beneficiarie delle linee di finanziamento.

Questo programma di "spinta all'export italiano" ha già generato più di 200 incontri di business matching tra circa 7.000 imprese e PMI italiane e 34 controparti estere per oltre € 10 miliardi di operazioni garantite.

Tante le filiere del Made in Italy beneficiarie di questa operatività che coinvolge settori molto diversificati - dall'agrifood al retail, dal settore estrattivo e minerario alle infrastrutture, dalle tecnologie industriali fino ai grandi gruppi industriali in transizione sostenibile.

E proprio il green è stato oggetto di molte Push Strategy concluse negli ultimi anni a cui sono state associate dei green o sustainability linked loans.

Una grande area di opportunità verrà proprio dai nuovi settori funzionali alla transizione green.

Negli ultimi due anni l'offerta si è ampliata con operazioni Push di import strategico, che rispondono alla duplice esigenza di contribuire alla sicurezza dell'approvvigionamento di materie prime del Paese e al sostegno dell'export italiano, due obiettivi

cruciali nell'attuale contesto economico globale.























Qui SACE interviene per massimizzare le opportunità di business per le imprese italiane sia sul fronte dell'export sia su quello dell'import.

Questo tipo di operazione è di importanza strategica per l'economia italiana e ha lo scopo di assicurare l'attuale e futura regolarità nella fornitura di commodity verso l'Italia contribuendo anche alla crescita dell'export.

Operazioni Push: red carpet per il Made in Italy nei mercati e settori del futuro

MERCATI

SETTORI

 MESSICO Ministero delle Finanze messicano	     
 BRASILE Raizen	
 ARABIA SAUDITA Ministero delle Finanze saudita	    
 TURCHIA Istanbul Municipality	
 GRECIA Mytilineos	 
 EMIRATI ARABI UNITI IFFCO	 

Vuoi scoprire tutte le altre opportunità offerte dal Programma Push?
Ti interessa incontrare nuovi buyer con cui valutare opportunità di business?
Scopri i prossimi business matching e tutte le opportunità offerte da SACE

MERCATI

SETTORI

 COSTA D'AVORIO Ministero delle Finanze ivoriano	 
 MAURITIUS Trade and Development Bank	    
 SERBIA Ministero delle Finanze serbo	    
 CINA JC International Leasing	
 SINGAPORE Ofi Food Ingredients	 
 VIETNAM Nutifood	 
 INDIA India Ministry of Power – Rural Electrification Corporation Limited (REC), Power Finance Corporation (PFC)	 

FONTI

- 1) Centro Studi Tagliacarne, L'effetto filiera fa bene alle imprese, agosto 2021.
- 2) Intesa Sanpaolo, Economia e finanza dei distretti industriali, Rapporto annuale n. 16, marzo 2024.
- 3) Ahlwat, Hatami, del Mar Martinez, Natale, Poppensieker e Raggl, A defining moment: How Europe's CEOs can build resilience to grow in today's economic maelstrom, McKinsey Quarterly, ottobre 2022.
- 4) The World Economic Forum, Global Cybersecurity Outlook 2024, gennaio 2024.
- 5) Università di Trento – Department of Economics and Management e Fondirigenti, L'effetto della formazione dei dirigenti sulla produttività, settembre 2020.
- 6) Fondimpresa in collaborazione con INAPP, Formazione continua, innovazione e cambiamenti, Evidenze dall'indagine ROLA 2020 e buone prassi formative, febbraio 2022.
- 7) SACE e Manager Italia, Export di servizi: buona dinamica, molte opportunità da cogliere, marzo 2024.
- 8) SACE, Rapporto Export 2023 – Il future è adesso, insieme, giugno 2023.
- 9) European Institute for Gender Equality (EIGE), Economic Benefits of Gender Equality in the European Union, marzo 2017.
- 10) Confindustria e Deloitte, Le imprese italiane e la competitività nelle tecnologie verdi, marzo 2024.
- 11) Istat, Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – Edizione 2024, marzo 2024 e Briggs e Kodnani, The Potentially Large Effects of Artificial Intelligence on Economic Growth, Goldman Sachs Global Economic Analyst, marzo 2023.
- 12) De Boer e Wüllenweber, Be selective, go fast: The new rules of business productivity, McKinsey, marzo 2024 e Brown, Doherty, Siegel e Zuker, Six strategies for growth outperformance, McKinsey, maggio 2024.
- 13) Commissione europea, European Innovation Scoreboard 2023 Country Profile Italy, giugno 2023 e Ocse, OECD Digital Economy Outlook 2024, maggio 2024.

- 14) Per un'analisi su tecnologie 4.0, benefici e performance: Dalenogare, L. S., Benitez, G. B., Ayala, N. F., & Frank, A. G. (2018). The expected contribution of Industry 4.0 technologies for industrial performance. *International Journal of production economics*, 204, 383-394; Cugno, M., Castagnoli, R., & Büchi, G. (2021). Openness to Industry 4.0 and performance: The impact of barriers and incentives. *Technological Forecasting and Social Change*, 168, 120756. Cugno, M., Castagnoli, R., Büchi, G., & Pini, M. (2022). Industry 4.0 and production recovery in the covid era. *Technovation*, 114, 102443.
- 15) Anderson, C. (2006). *The Long Tail: Why the Future of Business is Selling Less of More*. Hachette Books; Brynjolfsson, E., Hu, Y. J., & Smith, M. D. (2010). The longer tail: The changing shape of Amazon's sales distribution curve. In: *Proceedings of the Workshop on Information Systems and Economics*.
- 16) World Economic Forum (2023). *The Future of Jobs Report*.
- 17) Simulazione tra macchine connesse per ottimizzare i processi; Robotica; Big data; Integrazione verticale e orizzontale di filiera; Cloud computing; Cyber security; Internet of Things (IOT); Manifattura additiva; Machine learning; Intelligenza Artificiale; Realtà aumentata; Blockchain.
- 18) OECD (2023), *Skills Outlook 2023*.
- 19) Schneider, M. (2018). Digitalization of production, human capital, and organizational capital. *The Impact of Digitalization in the Workplace: An Educational View*, 39-52.
- 20) Il campione di controllo è un campione di imprese che non hanno adottato tecnologie 4.0 ma che hanno le stesse caratteristiche strutturali di quelle che le hanno adottate. La definizione del campione di controllo è stata effettuata attraverso il metodo Nearest-neighbor matching (Abadie, A & Imbens, G. 2006. Large sample properties of matching estimators for average treatment effects. *Econometrica*, 74(1), 235-267).
- 21) Economist Impact (2024). *Trade in Transition: navigating the tides of uncertainty. Global report*.
- 22) Indagine condotta su 3.500 senior executives a livello mondiale. Economist Impact (2024). *Trade in Transition: navigating the tides of uncertainty. Global report*.
- 23) L'analisi si è basata su un modello probit, in cui controllando per una serie di caratteristiche aziendali (settore, dimensione secondo la classe di addetti, localizzazione secondo la macro-

FONTI

ripartizione geografica, età dell'impresa, proprietà familiare), è stata stimata la probabilità di un'impresa di attendersi un aumento dell'export legata all'utilizzo di IA. I dati riportati nel grafico corrispondono agli effetti marginali della variabile binaria (1=impresa utilizza strumenti di IA; 0=altrimenti). L'effetto marginale del totale imprese è statisticamente significativo al 10%; quello sulle piccole imprese è significativo al 5%; quello sulle medio-grandi imprese non è significativo.

24) Il restante 59% si divide tra un 25% che dichiara nessun impatto e un 34% che non sa.

25) Cucculelli, M., Dileo, I., & Pini, M. (2022). Filling the void of family leadership: institutional support to business model changes in the Italian Industry 4.0 experience. *The Journal of Technology Transfer*, 47(1), 213-241.

26) Centro Studi Confindustria, INGENIUM - Il potenziale dei beni strumentali italiani nel panorama internazionale, maggio 2023.

27) IEA, *Renewables 2023*, gennaio 2024.

28) IEA, *Energy technology perspectives 2020 – Special report on clean energy innovation*, settembre 2020.

29) Banca d'Italia, *Relazione annuale*, maggio 2024.

30) Fortune Business Insights, *Cosmetic Market Research Report*, maggio 2024.

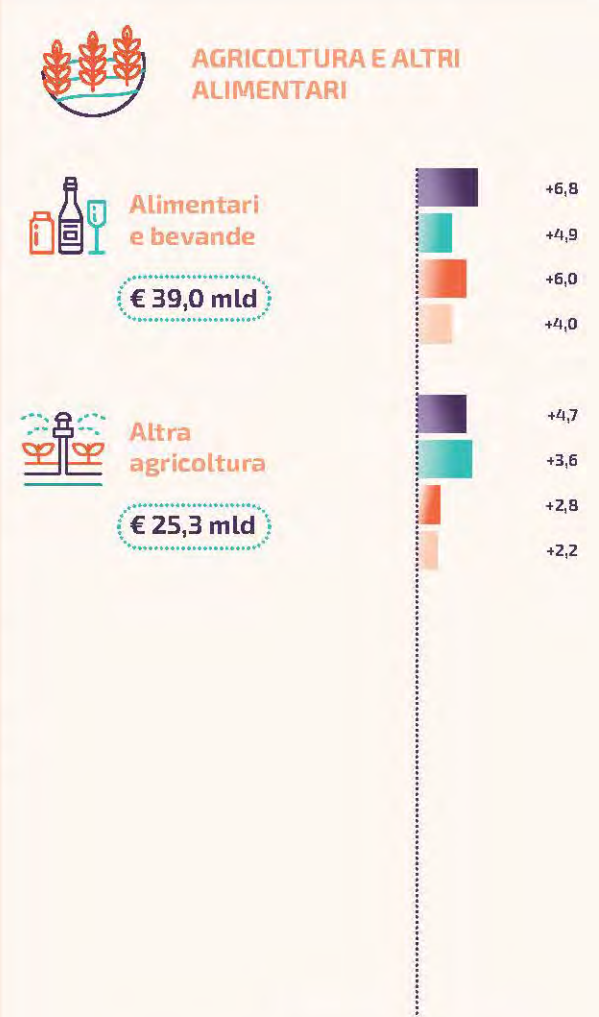
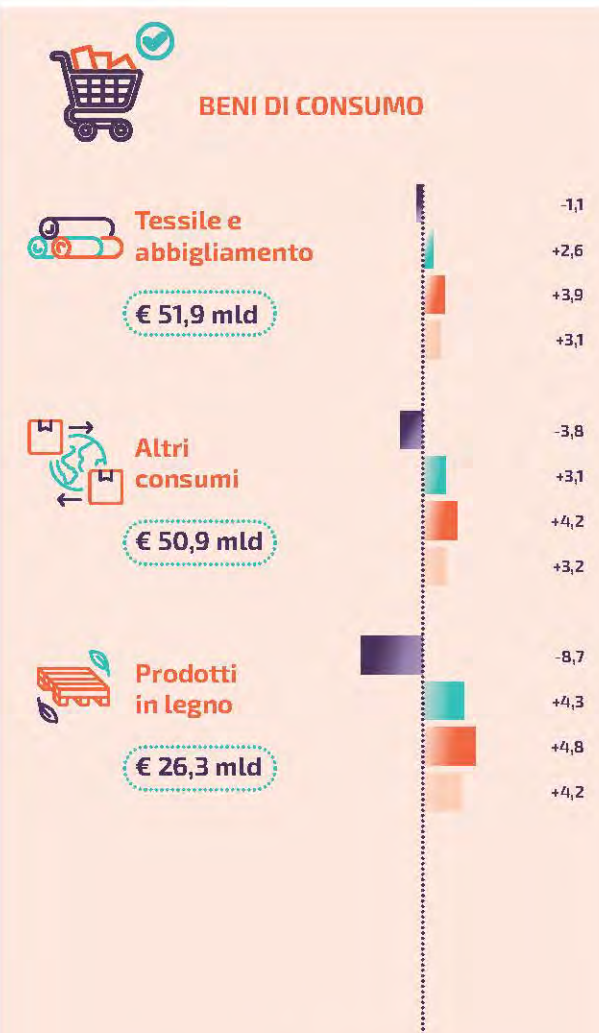
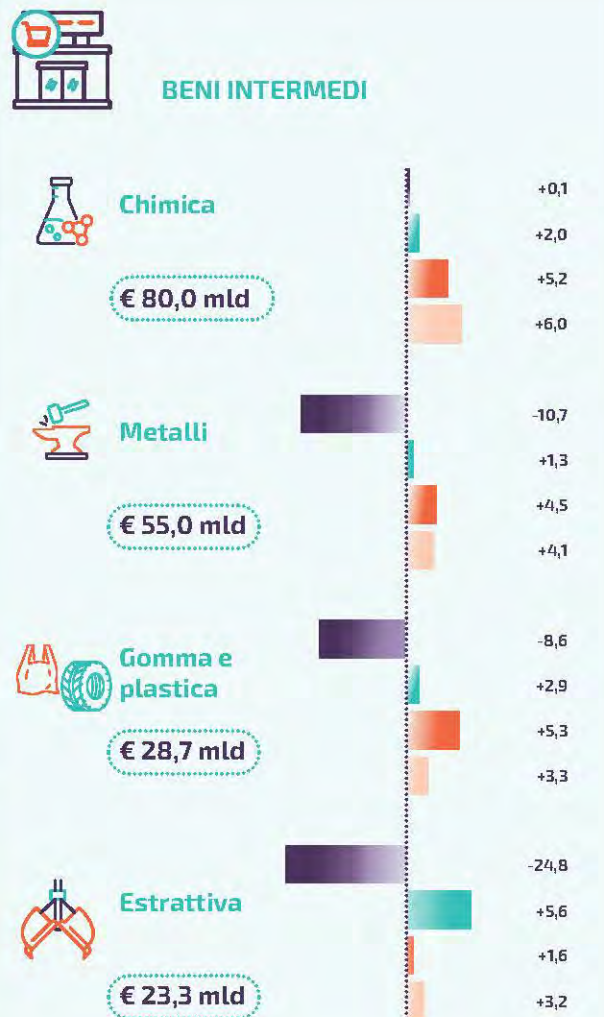
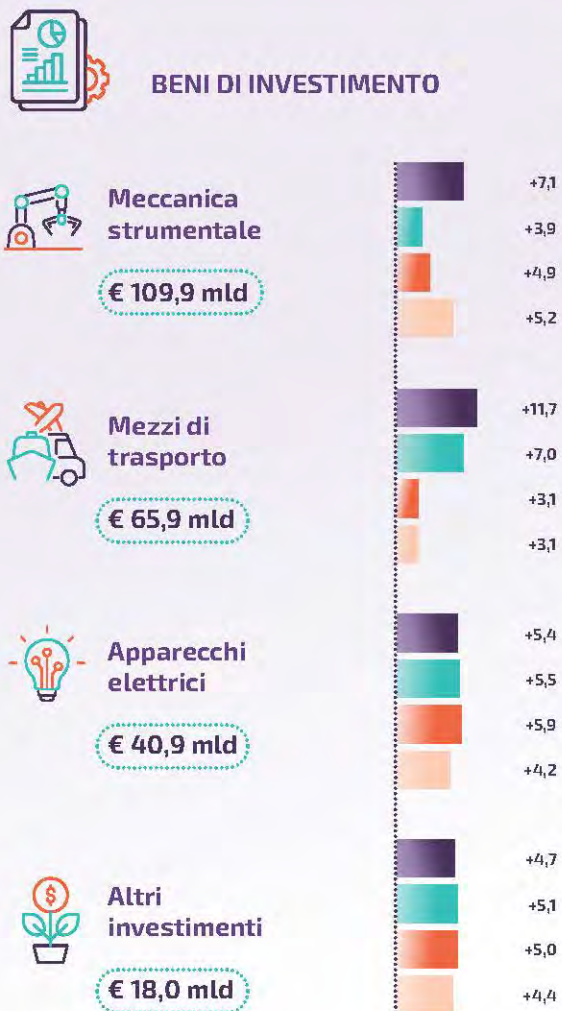
31) Berg, Hudson, Klitsch Weaver, Lesko Pacchia e Amed, *The beauty market in 2023: A special State of Fashion report*, McKinsey maggio 2023.

32) Gervasio, *L'e-commerce e il digitale trasformano il settore della cosmetica*, *Il Sole 24 Ore*, agosto 2023.

33) Prometeia e Intesa Sanpaolo, *Analisi Settori Industriali*, maggio 2024.

APPENDICE

Esportazioni italiane di beni per settore
(valori correnti; € mld; var. % annua)



◆ 2023 (var.%) ◆ 2024 (var.%)
◆ 2025 (var.%) ◆ 2026/2027 (var.%)

◆ 2023 (var.%) ◆ 2024 (var.%)
◆ 2025 (var.%) ◆ 2026/2027 (var.%)

◆ 2023 (var.%) ◆ 2024 (var.%)
◆ 2025 (var.%) ◆ 2026/2027 (var.%)

◆ 2023 (var.%) ◆ 2024 (var.%)
◆ 2025 (var.%) ◆ 2026/2027 (var.%)

Fonte: Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics.

Il modello del commercio italiano (Itrade)

Itrade è un modello bilaterale settoriale del commercio italiano che permette di esaminare i fattori chiave, nonché le relative dinamiche, che caratterizzano l'andamento delle esportazioni italiane. È basato sul modello di economia globale (Gem) di Oxford Economics (Oe).

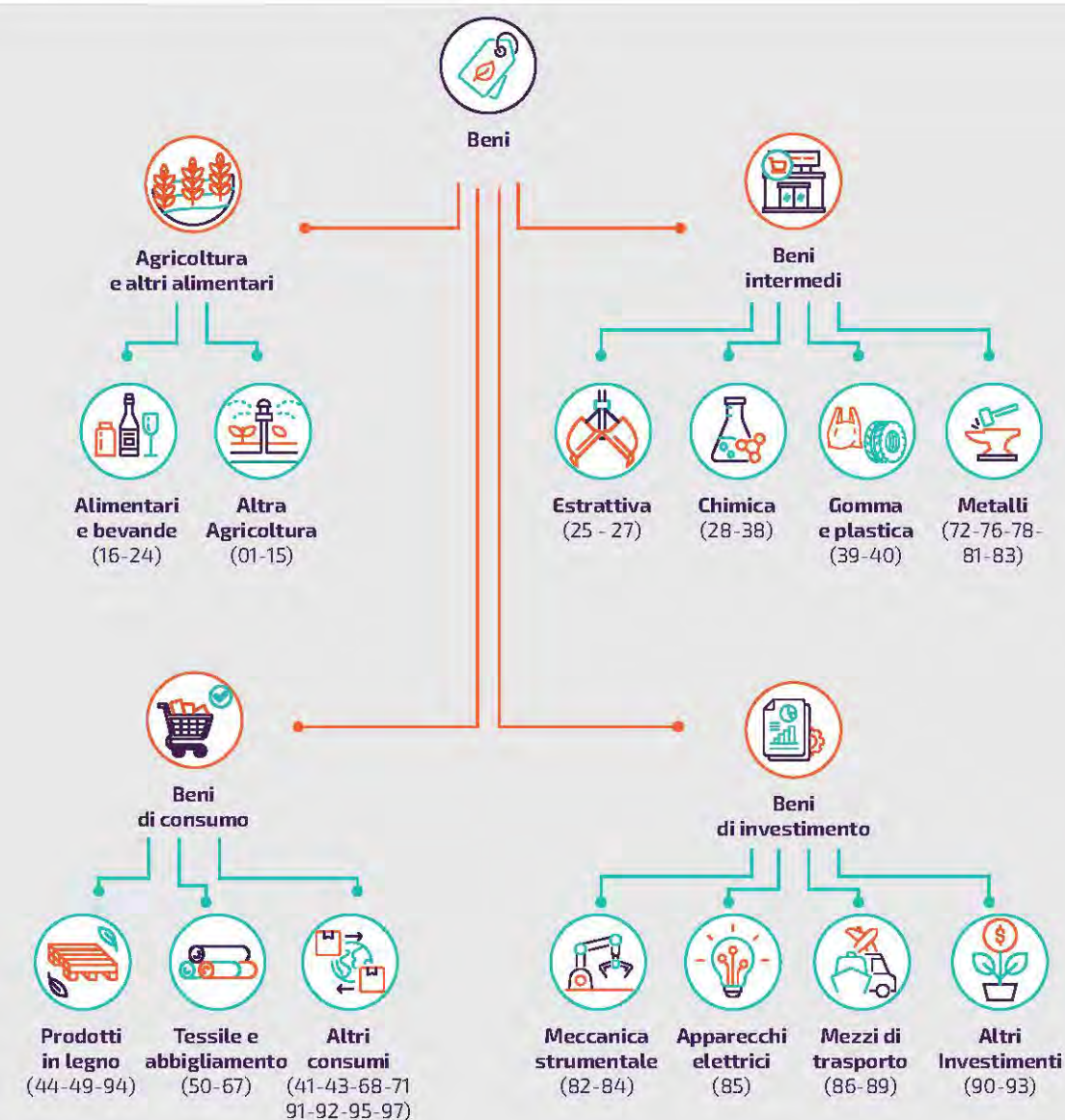
Il Gem è un modello macroeconomico trimestrale dove ogni economia ha un modulo specifico che comprende variabili dei prezzi, del reddito, della ricchezza, dei conti pubblici, dei mercati finanziari e del mercato del lavoro. Tali moduli riflettono la diversa interazione delle economie all'interno del sistema globale. Il modulo per l'Italia del Gem è utilizzato da SACE come riferimento per il modello Itrade, sostituendo la singola equazione delle esportazioni di beni con un insieme di equazioni che riguardano l'export di quattro principali raggruppamenti (agricoltura e altri alimentari, beni di consumo, beni intermedi e beni di investimento) verso 68 Paesi. I dati sulle esportazioni italiane di beni sono di fonte Eurostat, disponibili per ogni mese a partire da gennaio 1995 e sono classificati in base al Sistema Armonizzato (HS). Anche l'equazione per l'export di servizi viene sostituita per tenere conto degli scambi bilaterali. Alla base del modello c'è l'idea che le esportazioni italiane siano determinate dalla crescita della domanda da parte dei partner commerciali e dall'evoluzione dei prezzi relativi (ovvero

da cambiamenti della competitività). Questo implica che, in assenza di variazioni di competitività o di fattori esogeni, come sanzioni commerciali e tariffe, le quote di mercato italiane dovrebbero rimanere stabili. Al fine di fornire un'analisi più dettagliata dei flussi di esportazioni di beni, i principali raggruppamenti sono suddivisi in settori. Ad esempio, la chimica e la gomma e plastica sono delle componenti dei beni intermedi (Diagramma 1).

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

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

Diagramma 1
La struttura del modello*



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

Il **Doing Export Report 2024** è stato realizzato dall'**Ufficio Studi SACE** con il contributo dei colleghi della **Comunicazione**.

Si ringraziano Marco Gentile e Marco Pini del **Centro Studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne** per l'analisi sugli effetti delle tecnologie 4.0 sull'export italiano.

Un sentito ringraziamento a Padmasai Varanasi di **Oxford Economics** per la collaborazione nello sviluppo delle previsioni per questa pubblicazione.

Si ringrazia inoltre il team di **Oxford Economics Milano** per il continuo supporto e la cooperazione duratura instaurata con SACE.



Il Doing Export Report è una pubblicazione periodica di SACE redatta a scopo informativo e divulgativo. I dati e le informazioni storiche provengono da fonti ufficiali e attendibili e fanno riferimento a quanto disponibile alla data del 25 giugno 2024.

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

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