



Centro Studi
CONFINDUSTRIA

sace simest"¹
gruppo cdp

ESPORTARE LA DOLCE VITA

Il potenziale dei beni finali di consumo
belli e ben fatti sui mercati esteri



Licia Mattioli

Vice Presidente Confindustria

Beniamino Quintieri

Presidente SACE

Vicenza, 18 novembre 2019

Outline della presentazione

- 1. Cos'è il BBF: i successi dell'export italiano e il perimetro del bello e ben fatto**
- 2. Trend e principali mercati del BBF**
- 3. Il potenziale del BBF**
- 4. Gli accordi commerciali**
- 5. Conclusioni: dove andare e come farlo**

1. Cos'è il BBF: i successi dell'export italiano e il perimetro del bello e ben fatto

Le eccellenze tra i beni finali di consumo esportati dall'Italia costituiscono il BBF



Sono oltre 450 le eccellenze tra i beni finali di consumo esportate dall'Italia

(La definizione del BBF in tre step)

1 - LE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL LORO COMPLESSO

Il punto di partenza sono le esportazioni italiane nel loro complesso (beni intermedi, beni di investimento e beni finali di consumo). Al mondo vengono scambiati poco più di 5mila prodotti, quasi tutti esportati anche dall'Italia.

4.577 PRODOTTI

2 - I BENI FINALI DI CONSUMO

Il perimetro si restringe ai beni finali di consumo, che vengono individuati attraverso la tassonomia *Broad Economic Categories* (BEC) in uso alle Nazioni Unite.

881 PRODOTTI

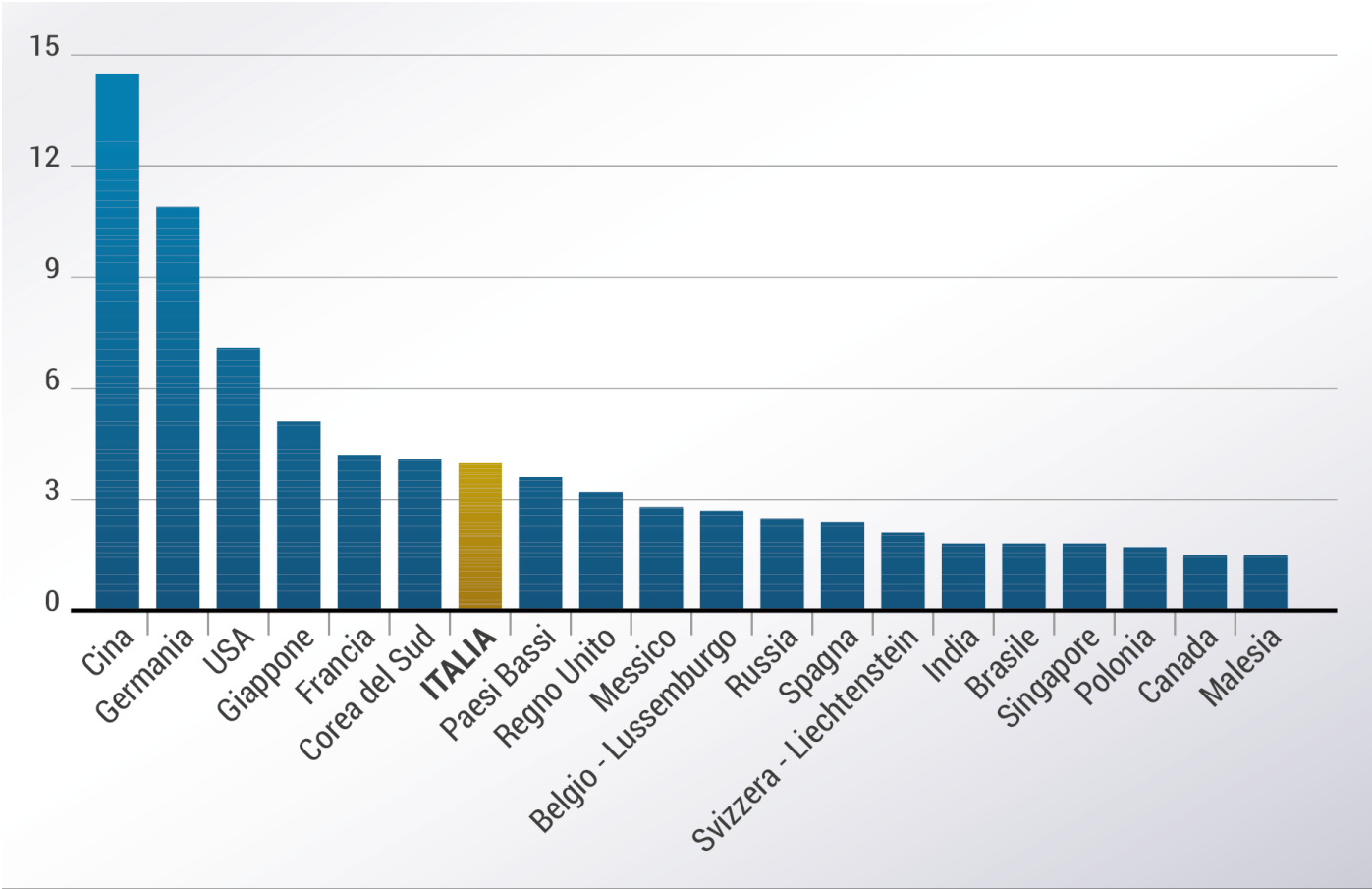
3 - LE ECCELLENZE DELL'ITALIA TRA I BENI FINALI DI CONSUMO: IL BBF

I prodotti che rientrano nel BBF sono quei beni finali di consumo che l'Italia esporta con valori medi unitari elevati (uguali o superiori al 75esimo percentile della distribuzione di tutti i paesi che esportano un dato prodotto).

467 PRODOTTI

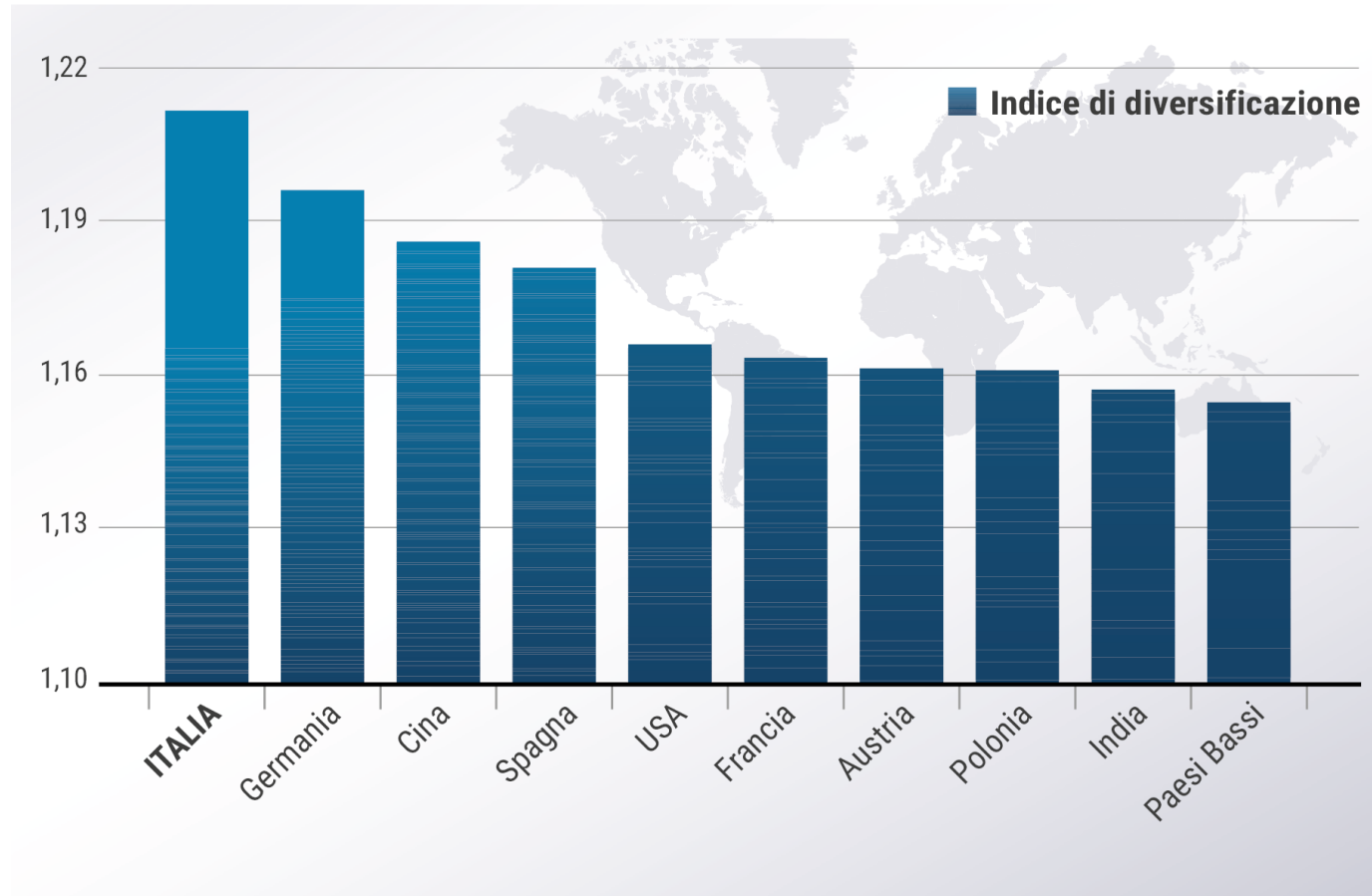
Italia settima nel mondo per quota di export

(Quote di mercato % sulle esportazioni di beni, dollari correnti 2017)













Il paniere di beni esportati dall'Italia è ricco e ben bilanciato

(Inverso dell'indice di Gini calcolato sulla distribuzione dell'export per categoria di prodotto, dollari correnti 2017)








Restringendo il campo ai beni finali di consumo: l'Italia è terza...

(Quote % in dollari correnti, 2017)

| Ranking | Paese | Quota % sul totale dei beni finali di consumo mondiali | Quota % su export mondiale | Peso % dei beni finali di consumo sul totale delle esportazioni del Paese |
|-----------|--|--|----------------------------------|---|
| 1° |  Cina | 18,3 | 14,5 | 29,8 |
| 2° |  Germania | 12,4 | 10,9 | 26,9 |
| 3° |  ITALIA | 5,5 | 4,0 | 32,4 |
| 4° |  Stati Uniti | 5,4 | 7,1 | 18,1 |
| 5° |  Francia | 5,3 | 4,2 | 30,2 |
| 6° |  Giappone | 5,0 | 5,1 | 22,9 |
| 7° |  Regno Unito | 4,2 | 3,2 | 30,6 |
| 8° |  Spagna | 3,3 | 2,4 | 32,2 |
| 9° |  Paesi Bassi | 3,1 | 3,6 | 20,2 |
| 10° |  Belgio - Lussemburgo | 3,0 | 2,7 | 26,1 |













... come anche per numero di eccellenze BBF esportate

(Numero di prodotti e quote % in dollari correnti, 2017)

| Paese | Beni finali di consumo eccellenti (variabile di ranking) | Quota di mercato delle eccellenze dei beni finali di consumo |
|---|--|--|
|  Svizzera | 730 | 10,9 |
|  Giappone | 540 | 2,2 |
|  ITALIA | 467 | 7,1 |
|  Austria | 371 | 1,6 |
|  Francia | 359 | 11,7 |

Il BBF riguarda un'ampia varietà di settori

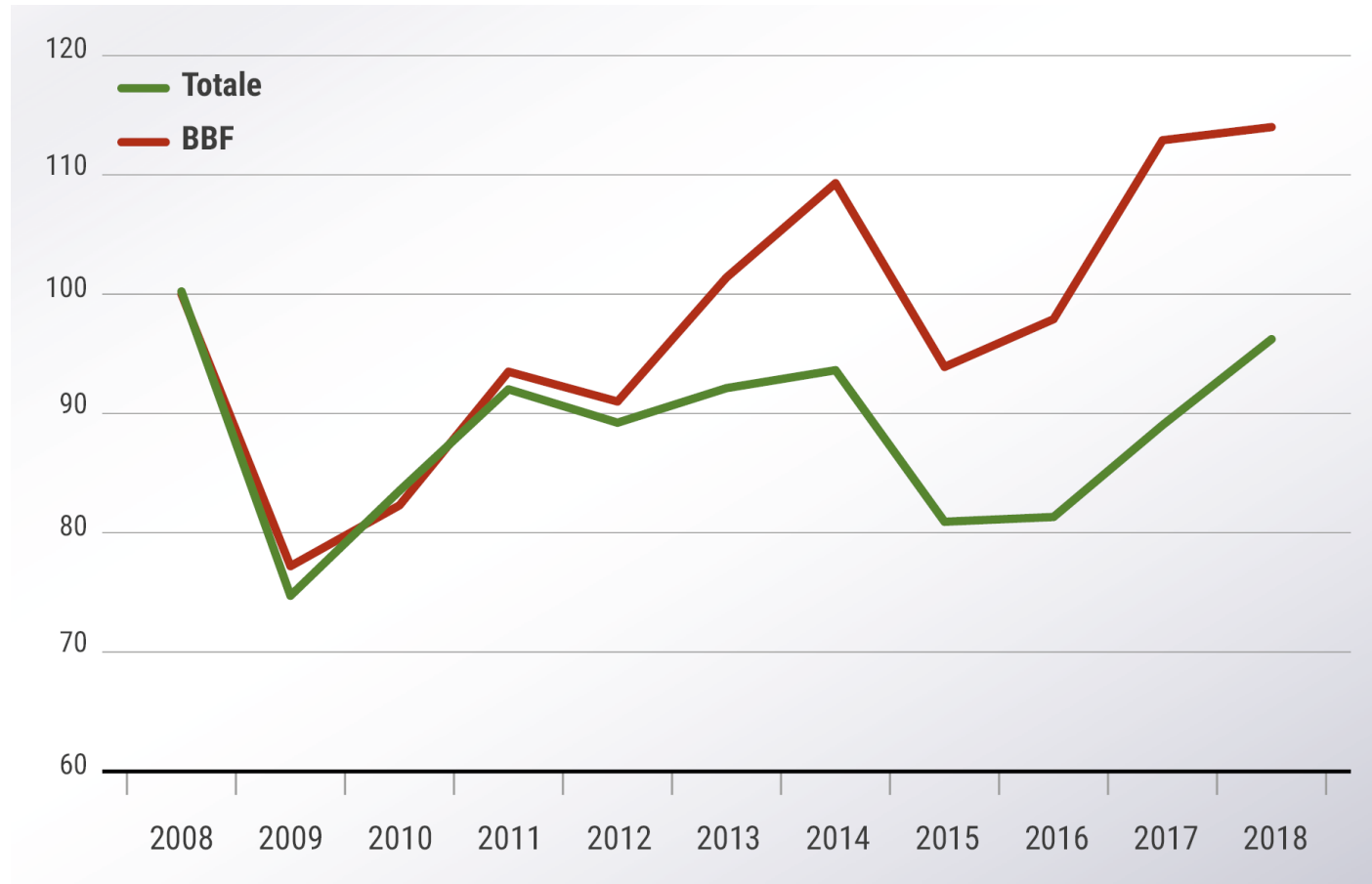
(Numero di prodotti, 2017)

| Comparto | Totale prodotti | Beni finali di consumo | Prodotti BBF |
|--|-----------------|------------------------|--------------|
|  Alimentare e bevande | 618 | 127 | 45 |
|  Chimica, farmaceutica e cosmetica | 632 | 51 | 8 |
|  Legno e arredo | 124 | 32 | 22 |
|  Conciaria e pelletteria | 56 | 22 | 21 |
|  Tessile-abbigliamento | 775 | 296 | 239 |
|  Calzature | 25 | 25 | 17 |
|  Vetro e ceramica | 90 | 17 | 10 |
|  Elettrotecnica ed elettronica | 254 | 47 | 14 |
|  Motoveicoli | 72 | 20 | 6 |
|  Nautica | 16 | 5 | 5 |
|  Ottica, orologeria e apparecchiature di precisione | 192 | 54 | 18 |
|  Altro | 1.723 | 185 | 62 |
| Totale | 4.577 | 881 | 467 |

2. Trend e principali mercati del BBF

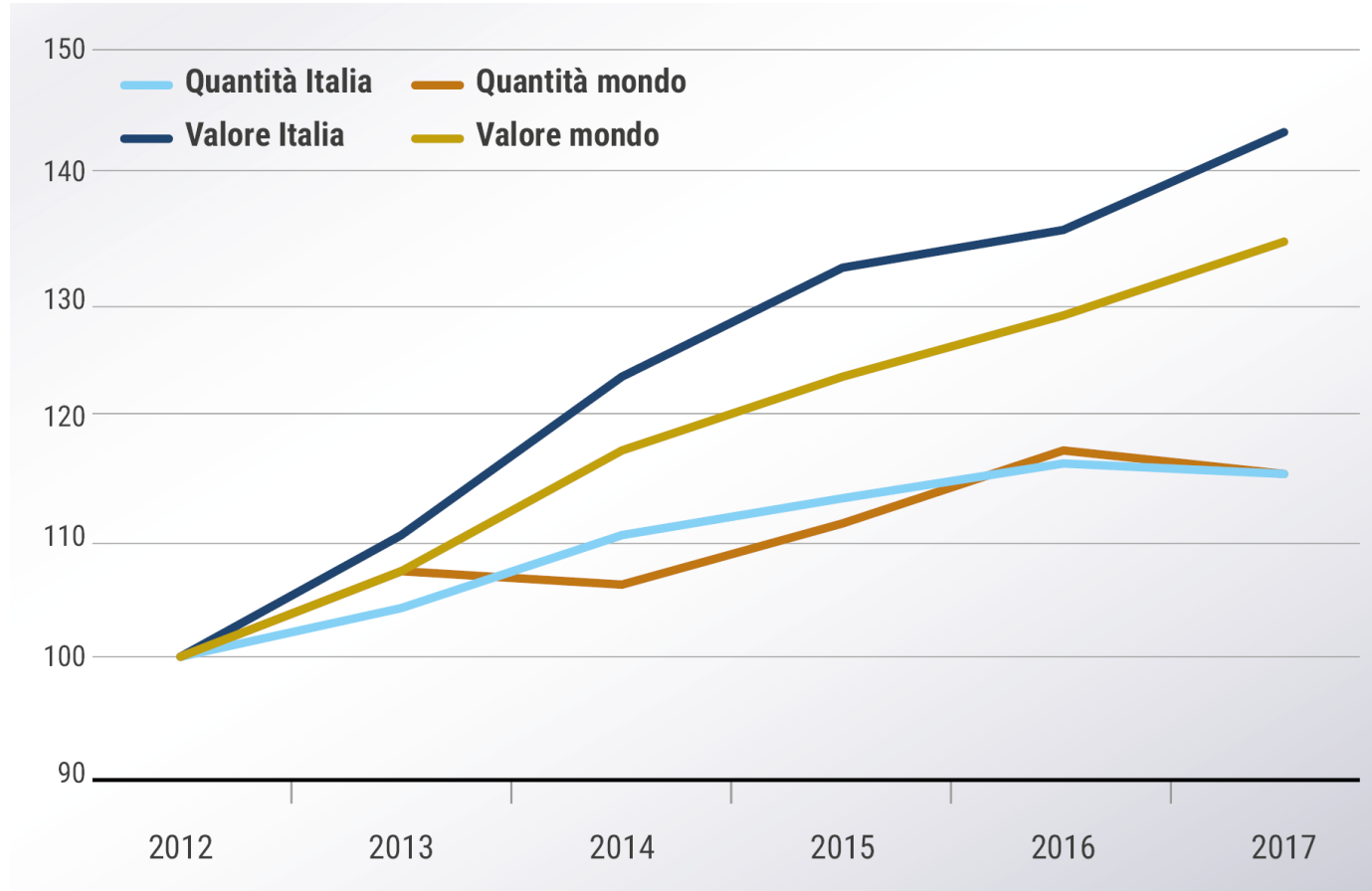
BBF più dinamico dopo la crisi

(Italia, export in dollari correnti, indici 2008=100)



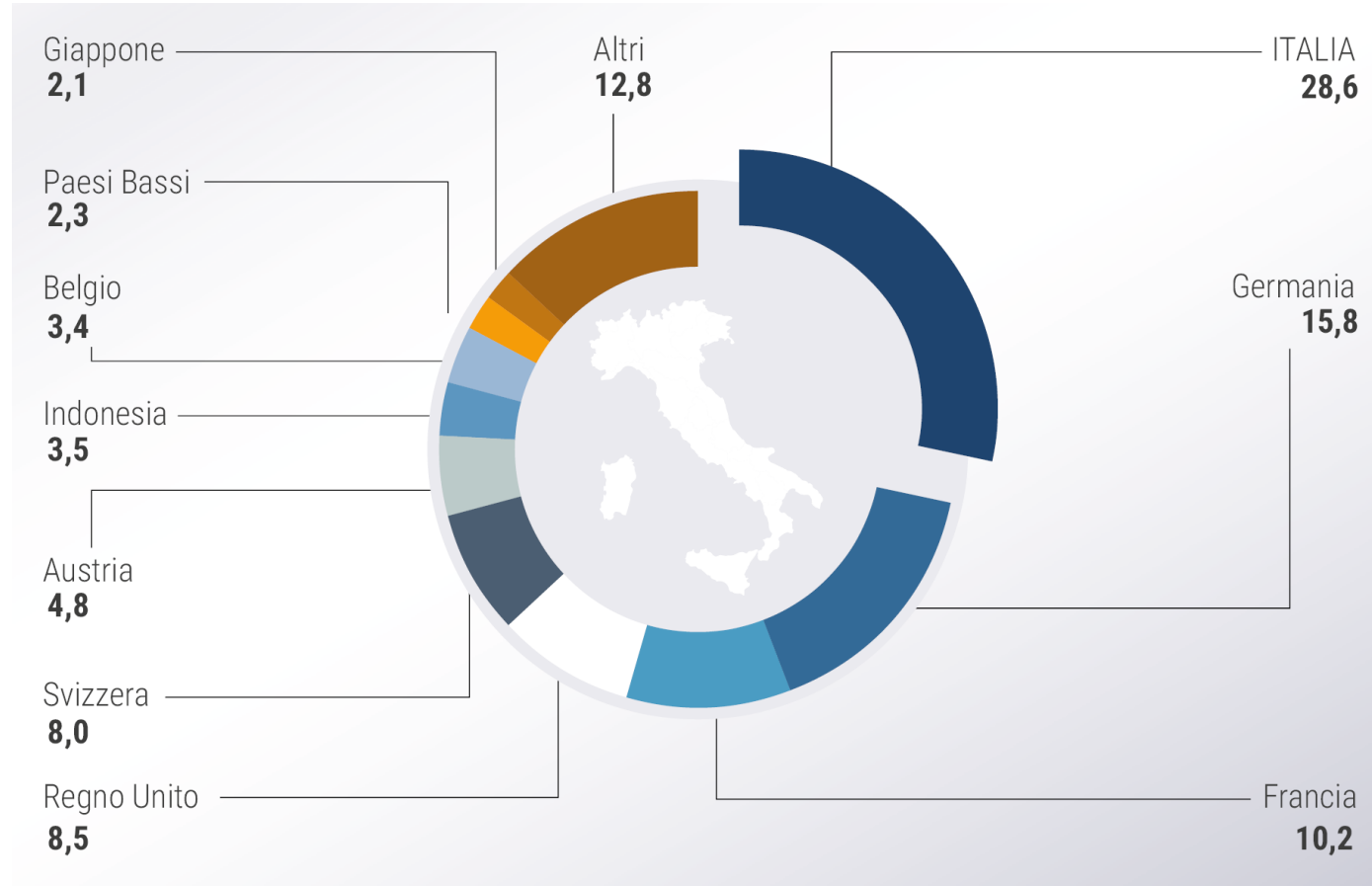
Il BBF si differenzia per qualità

(Esportazioni, valori in dollari correnti e quantità espresse in tonnellate, indici 2012=100)

















Il BBF è ancora immune dalla concorrenza degli emergenti

I principali concorrenti dell'Italia nel BBF
(Quote di mercato % in dollari correnti, 2017)



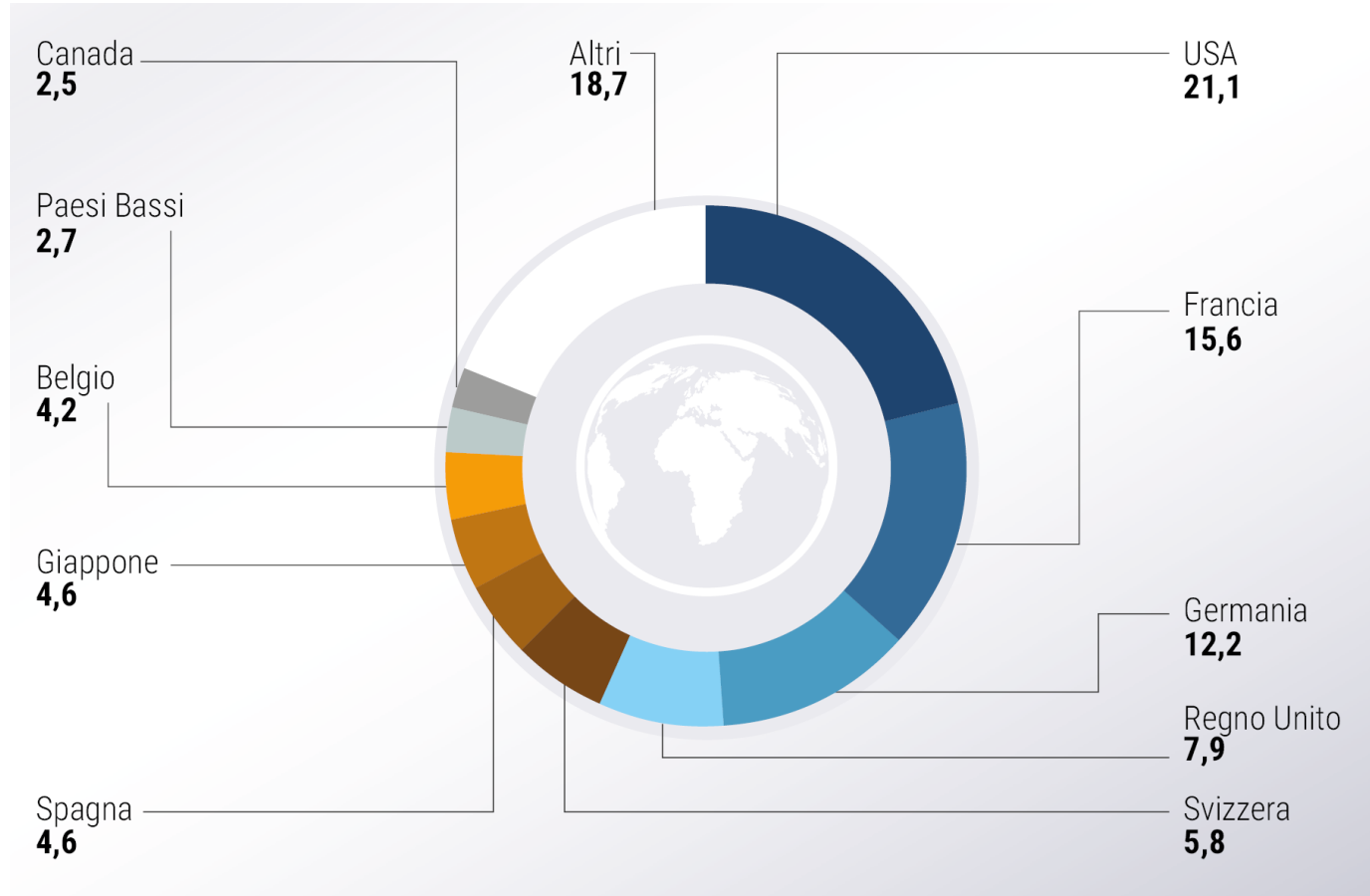
Francia e Germania (ma non solo) i principali concorrenti per l'Italia del BBF

(Quota % italiana sul totale delle esportazioni BBF al mondo)

| Settore | Quota italiana | Principali concorrenti |
|---|----------------|----------------------------------|
|  Alimentare e bevande | 8,8 | Francia, Gran Bretagna, Germania |
|  Chimica, farmaceutica e cosmetica | 7,3 | Francia, Germania, USA |
|  Legno e arredo | 23,2 | Polonia, Germania, Cina |
|   Pelletteria | 29,5 | Francia, Spagna, Indonesia |
|   Vetro e ceramica | 9,7 | Germania, Francia, Turchia |
|   Calzature | 28,7 | Germania, Francia, Spagna |
|   Tessile e abbigliamento | 33,7 | Germania, Francia, Cina |
|  Elettrotecnica ed elettronica | 1,7 | Germania, Giappone, USA |
|  Veicoli a motore | 8,3 | Germania, Giappone, USA |
|  Nautica | 9,7 | Francia, Germania, USA |

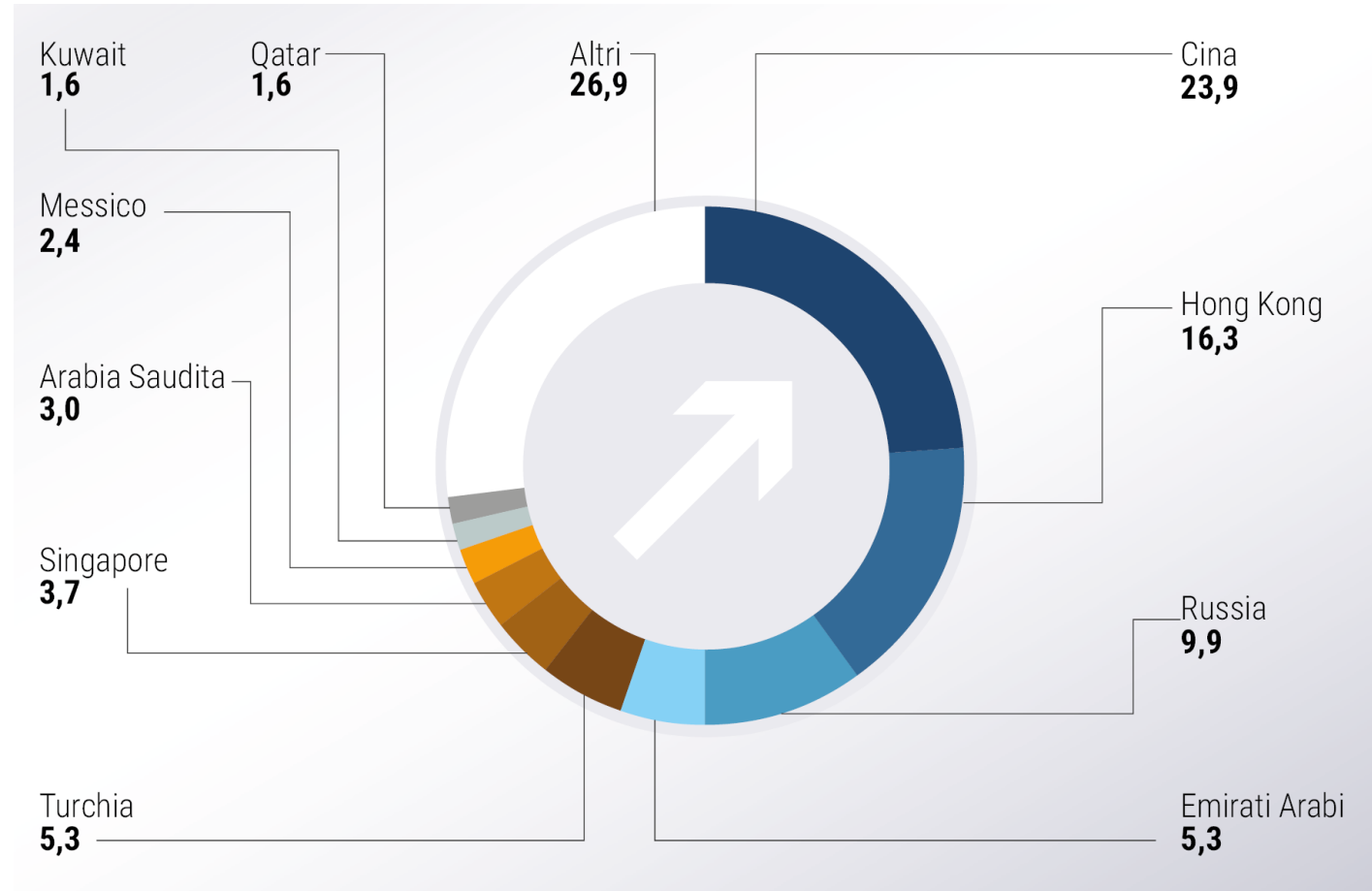
Avanzati: i principali mercati di sbocco del BBF mondiale

(Importazioni in % sul totale dei mercati avanzati, 2017)



Emergenti: i principali mercati di sbocco del BBF mondiale

(Importazioni in % sul totale dei mercati emergenti, 2017)



3. Il potenziale del BBF

L'analisi del potenziale attraverso ExPAnD (Export potential analysis and development)

I vantaggi di ExPAnD

- ✓ Analisi **flessibile e adattabile**
- ✓ Misurazione del **potenziale di export**
- ✓ Individuazione dei **mercati** più attrattivi
- ✓ Valutazione per **settore** o singoli **prodotti**
- ✓ Individuazione dei principali **concorrenti**

Al cuore della metodologia risiede la definizione di un termine di paragone



FONDAZIONE MANLIO MASI
Osservatorio Nazionale per
l'Internazionalizzazione e gli Scambi

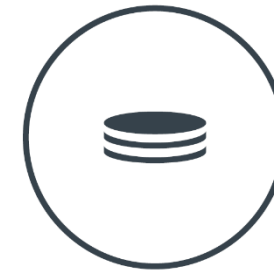
Quanto vale il BBF italiano? E quali sono i margini di crescita?

- ✓ Il BBF vale 86 miliardi di euro e ha un potenziale di circa altri 45 miliardi che si suddivide in:

POTENZIALE
IN MILIARDI DI EURO



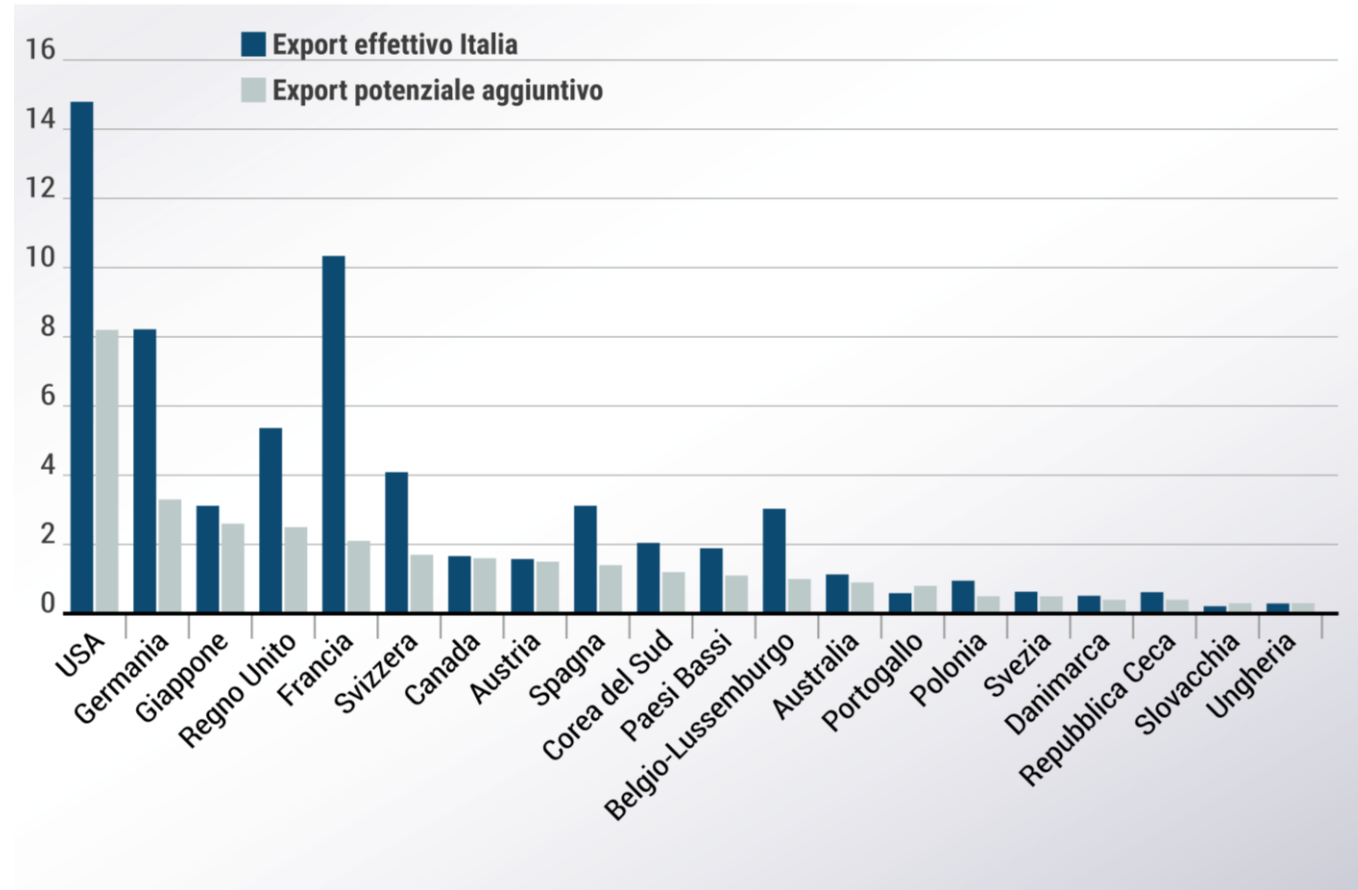
AVANZATI
33,5



EMERGENTI
10,9

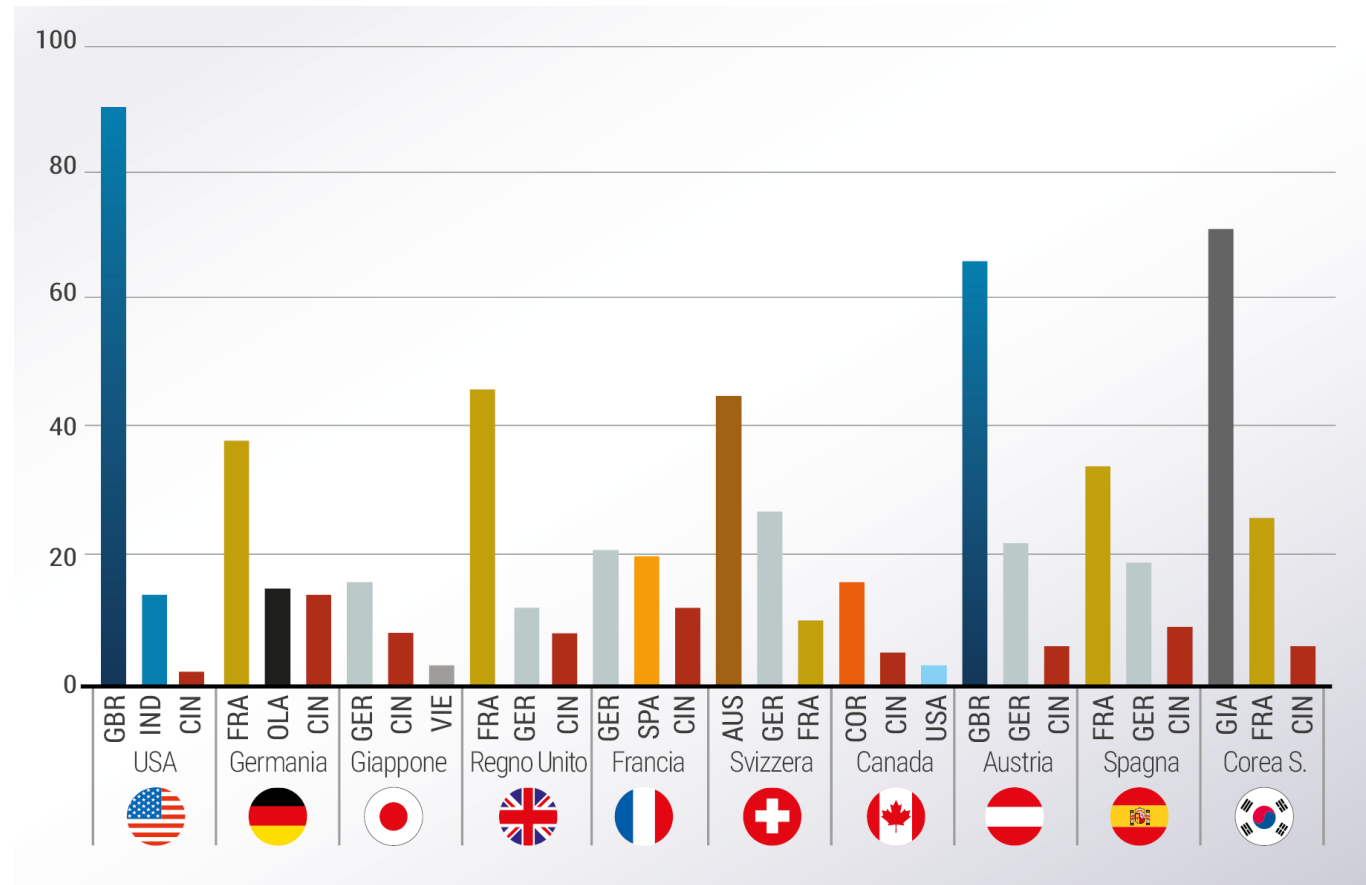
Avanzati: il potenziale nei 20 mercati più importanti

(Esportazioni effettive e potenziali di BBF in miliardi di euro 2018, paesi ordinati per export potenziale aggiuntivo)



Avanzati: quali sono i concorrenti con maggiore sovrapposizione nel tipo di prodotti esportati?

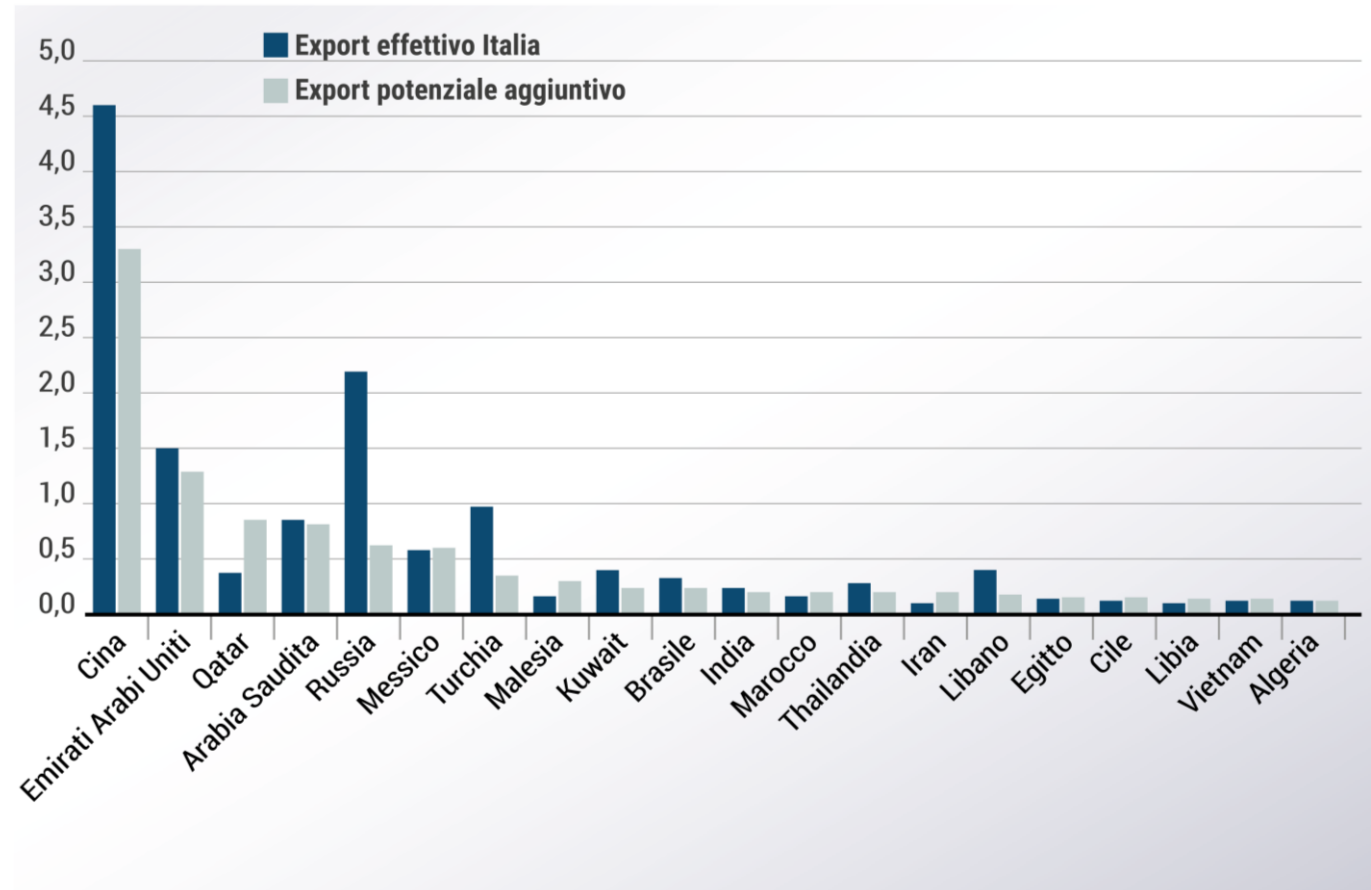
(Primi tre concorrenti dell'Italia in ciascuno dei 10 mercati più importanti per il BBF, quota % dei beni effettivamente sovrapposti con l'Italia sul totale delle esportazioni del paese di origine, 2017)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria e Fondazione Manlio Masi su dati UN-Comtrade.

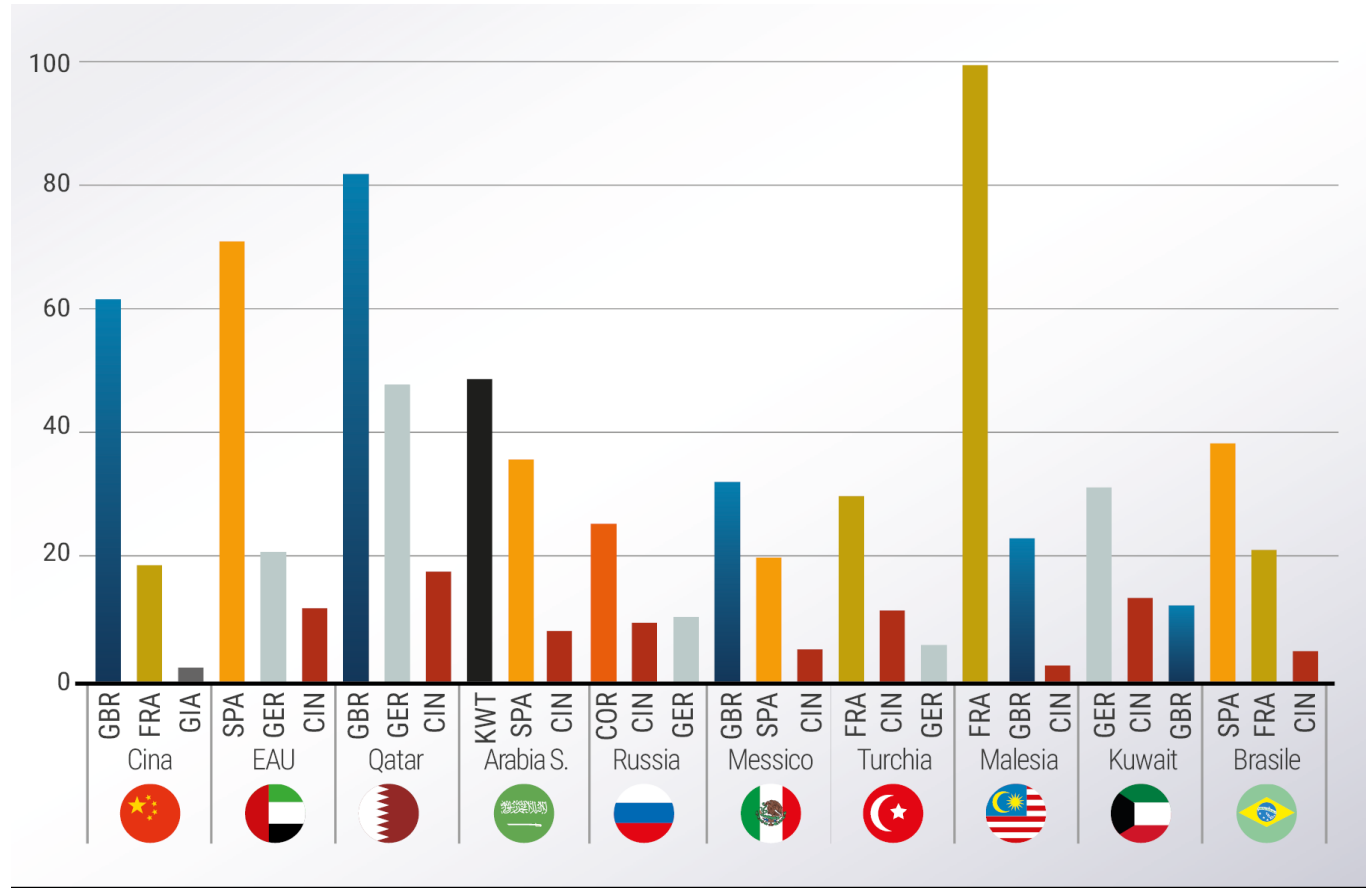
Emergenti: il potenziale nei 20 mercati più importanti

(Esportazioni effettive e potenziali di BBF in miliardi di euro 2018, paesi ordinati per export potenziale aggiuntivo)



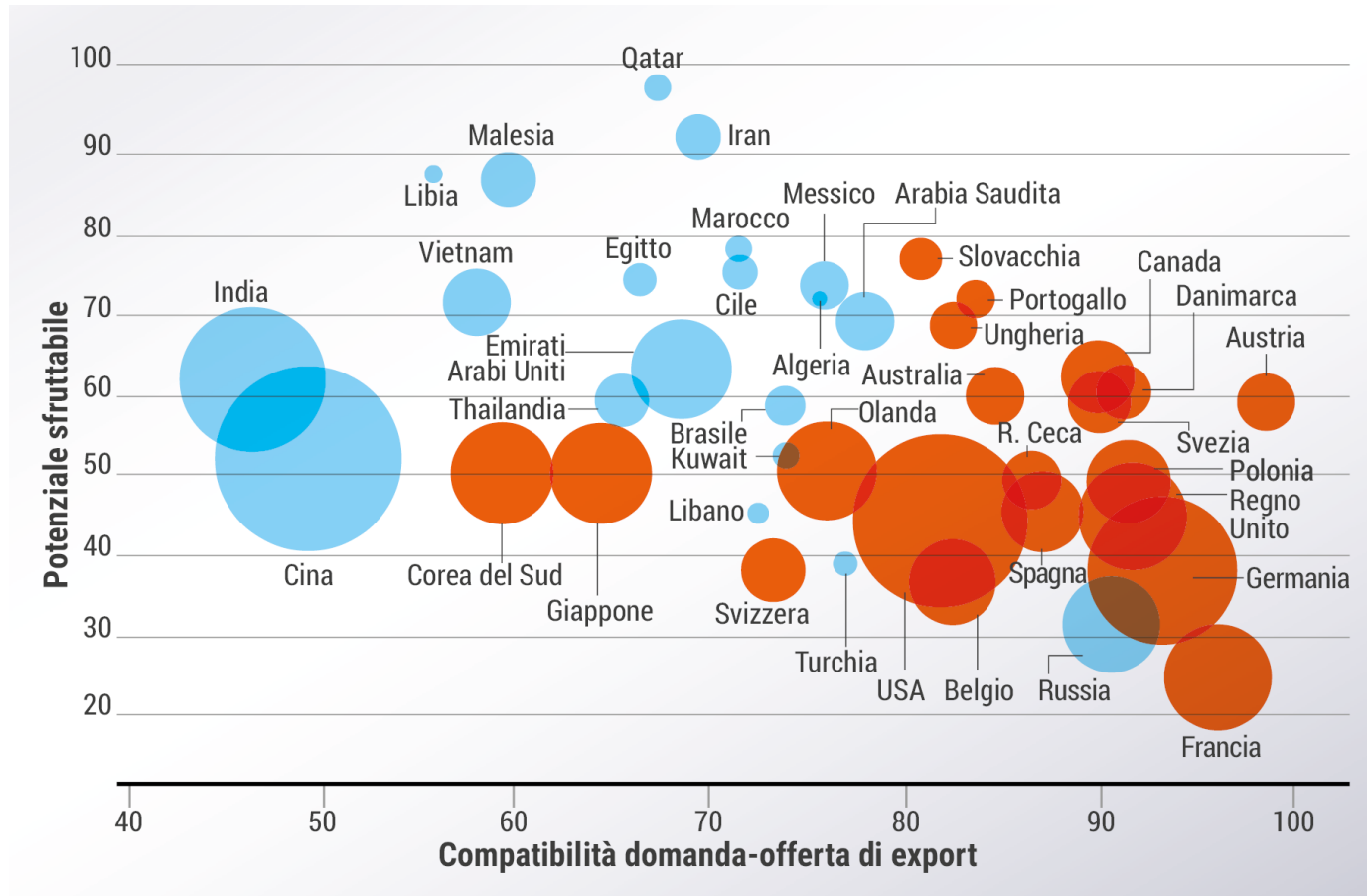
Emergenti: quali sono i concorrenti con maggiore sovrapposizione nel tipo di prodotti esportati?

(Primi tre concorrenti dell'Italia in ciascuno dei 10 mercati più importanti per il BBF, quota % dei beni effettivamente sovrapposti con l'Italia sul totale delle esportazioni del paese di origine, 2017)



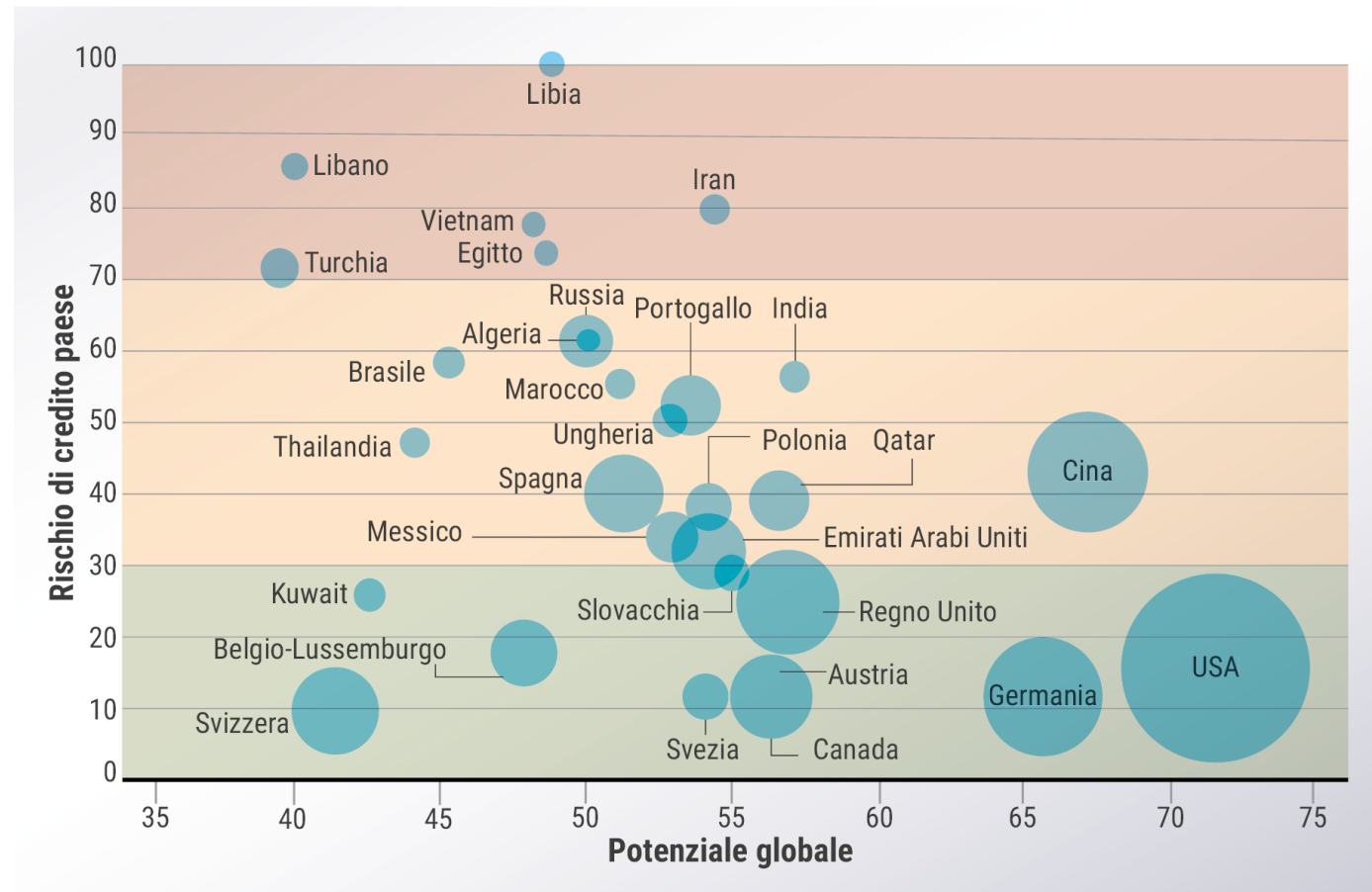
Su quali mercati puntare? Valutare il potenziale ma anche la compatibilità tra domanda e offerta

(Indici normalizzati in %; dimensione delle bolle = aumento import dal 2019 al 2022)



Valutare il potenziale alla luce dei rischi

(Relazione tra rischio di credito e potenziale globale, la dimensione delle bolle proporzionale al potenziale monetario)



4. Gli accordi commerciali

- ✓ In un contesto di crescenti tensioni gli accordi aiutano a creare certezze per favorire gli scambi

There is no protection in protectionism
(Cit: Cecilia Malmström)

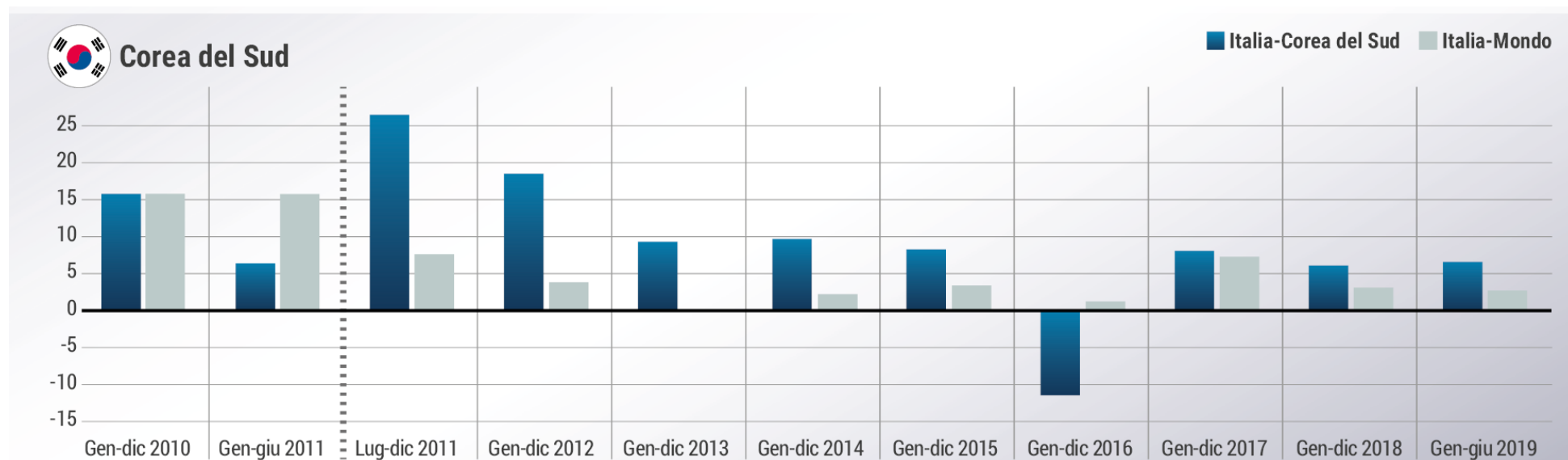
In un mondo di tensioni commerciali, l'UE si fa promotrice del libero scambio

- ✓ L'UE promuove il libero commercio mediante la negoziazione e la sottoscrizione di numerosi accordi di tipo bilaterale.
- ✓ Le PMI sono le imprese che maggiormente beneficeranno degli accordi di libero scambio.
- ✓ Nel rapporto si approfondiscono tre accordi sottoscritti negli ultimi anni, ossia quelli con il Canada, la Corea del Sud e il Giappone.

L'accordo UE - Corea del Sud ha alimentato le vendite *made in Italy* verso Seoul

- ✓ In vigore dal 1 luglio 2011.
- ✓ Abolito il 70 per cento delle barriere tariffarie sui prodotti europei fin dall'entrata in vigore dell'accordo, quota estesa al 98,7 per cento a regime (dopo 5 anni).
- ✓ Sono 165 le indicazioni geografiche riconosciute e protette dalle imitazioni; quelle italiane includono 16 prodotti agroalimentari, tra cui salumi e formaggi di alta qualità, e 22 bevande, specie vini e altri alcolici di fama internazionale.

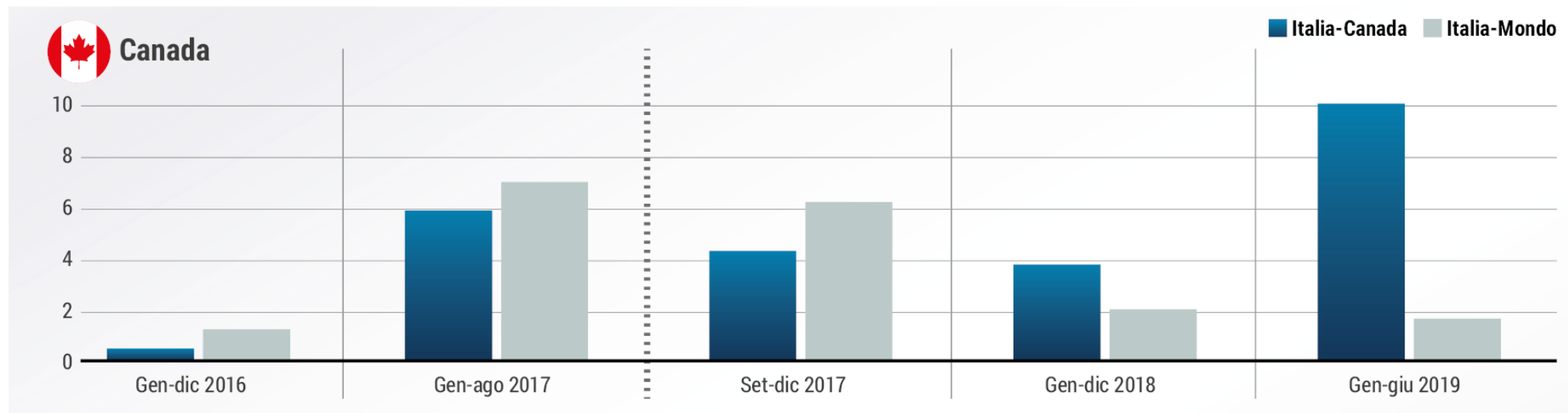
(Export italiano di beni verso la Corea del Sud, var. %)



Grazie al CETA crescono le opportunità per l'export italiano destinato in Canada

- ✓ In vigore dal 21 settembre 2017.
- ✓ Abolito circa il 98 per cento delle barriere tariffarie sui prodotti europei fin dall'entrata in vigore, quota che arriverà al 99 per cento dopo la piena attuazione dell'accordo.
- ✓ Sono 143 le indicazioni geografiche riconosciute e protette dalle imitazioni (di cui 41 italiane). Se ne avvantaggiano anche gli esportatori del Bel Paese di alimentari e bevande del BBF, quali i produttori di salumi, formaggi, aceti e vini di eccellenza.

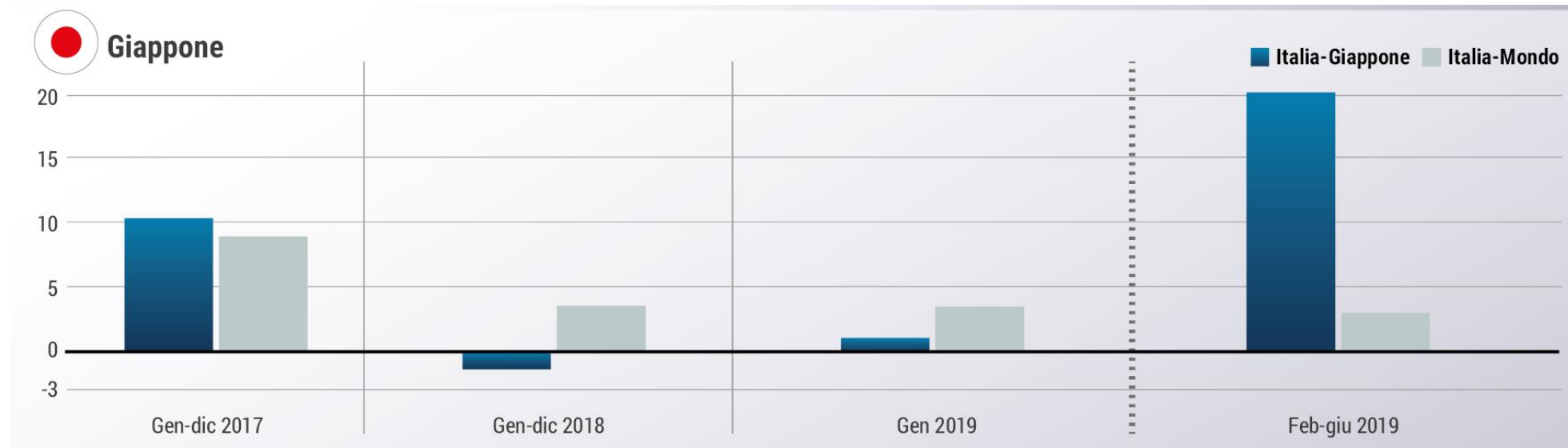
(Export italiano di beni verso il Canada, var. %)



Economic Partnership Agreement (EPA): un accordo per oltre 600 milioni di consumatori

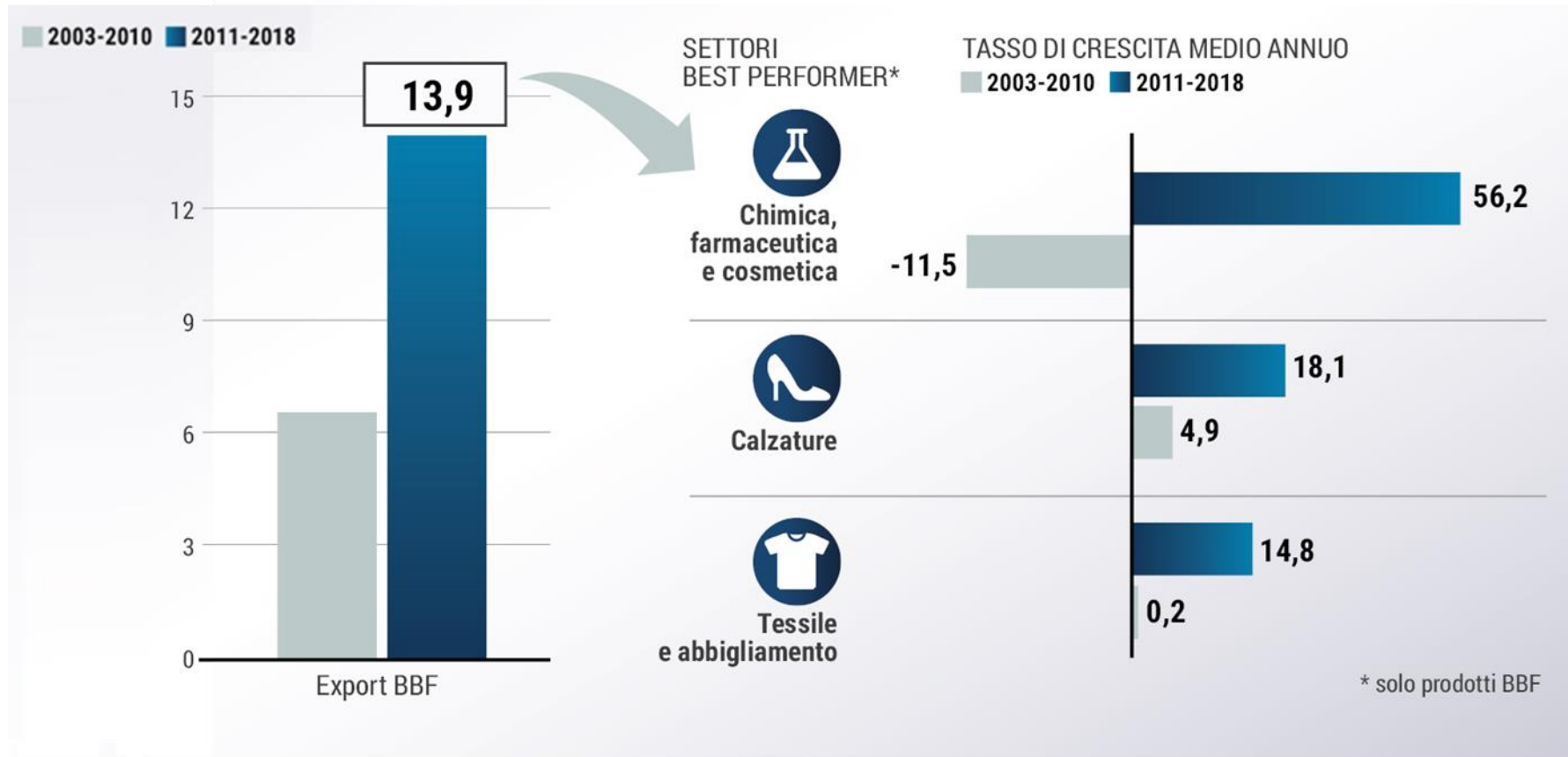
- ✓ In vigore dal 1 febbraio 2019.
- ✓ Abolito oltre il 90 per cento delle barriere tariffarie sui prodotti europei fin dall'entrata in vigore dell'intesa, percentuale che arriverà al 97 per cento una volta che sarà pienamente attuata.
- ✓ Sono 205 le indicazioni geografiche riconosciute e protette dalle imitazioni; quelle italiane includono 18 prodotti agroalimentari e 26 bevande. Tra esse vi sono diverse eccellenze del *made in Italy* nei settori dei vini e dei salumi.

(Export italiano di beni verso il Giappone, var. %)



L'accordo con la Corea del Sud ha favorito le esportazioni delle eccellenze italiane

(Export italiano verso la Corea del Sud, variazione % media annua)



L'impatto del CETA sulle esportazioni dell'UE e i prodotti italiani del BBF che potranno beneficiare dell'accordo

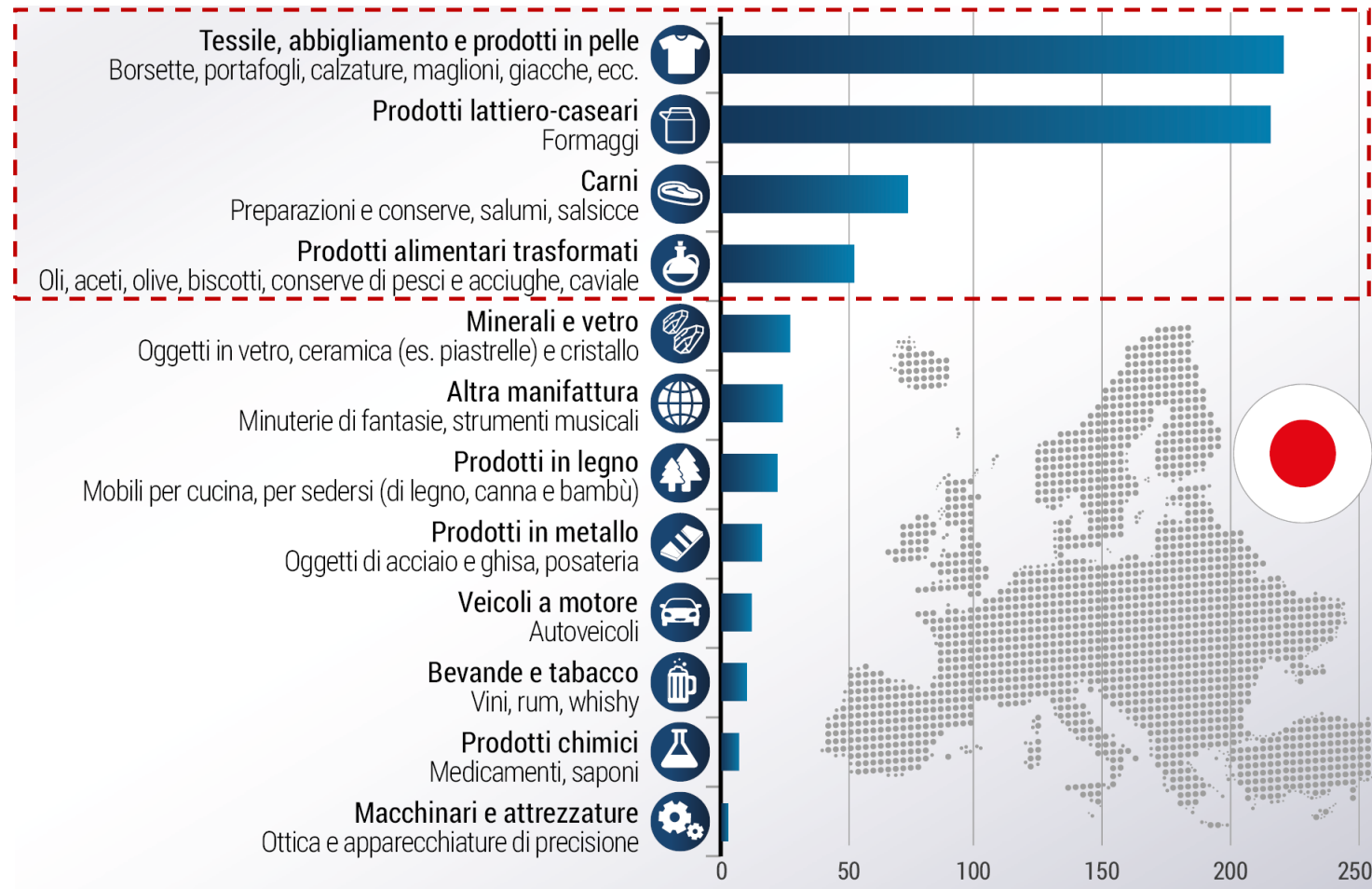
(Variazioni % al 2030 rispetto allo scenario di "non accordo")



Fonte: elaborazioni SACE SIMEST su dati Commissione europea.

L'impatto dell'EPA sulle esportazioni dell'UE e i prodotti italiani del BBF che potranno beneficiare dell'accordo

(Variazioni % al 2035 rispetto allo scenario di "non accordo")



Quali prospettive per gli esportatori in Mercosur?

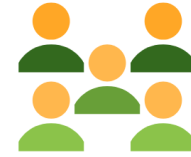
- ✓ In quest'area, l'export italiano è prevalentemente concentrato nella fascia tariffaria a **dazio compreso fra il 10 e il 15 per cento**.
- ✓ Si tratta di **89 linee tariffarie** corrispondenti al 41,9 per cento delle esportazioni.
- ✓ **I settori penalizzati da dazi** mediamente alti (15-35 per cento) sono quelli relativi ai beni di consumo, **prodotti alimentari, meccanica elettrica** e motori per il settore **automotive**.
- ✓ Grazie all'accordo, il **91 per cento delle merci** europee esportate verso il Mercosur sarà **esente da dazi** in un arco massimo di 10 anni.



5. Conclusioni, dove andare e le leve per arrivarci?

Avanzati e emergenti presentano sfide diverse

Nei paesi avanzati l'Italia può contare su una più elevata stringenza di relazioni culturali e geoeconomiche che fanno da apripista ai beni BBF



Negli emergenti la sfida è anche quella di adattare creatività e stile BBF a gusti e stili di vita profondamente diversi senza snaturarne l'essenza e la riconoscibilità della provenienza








Il contesto dei paesi emergenti presenta rischi maggiori a fronte di opportunità che per volumi restano meno allettanti








I mercati più promettenti negli avanzati

(Ranking dei primi 5 mercati avanzati secondo il potenziale di export totale dell'Italia in miliardi di euro in ciascun paese)

| Paese | Potenziale sfruttabile (Mld di euro) | Principali settori | Principali concorrenti per paese/settore |
|---|--------------------------------------|--|--|
| PRIMI CINQUE PAESI AVANZATI | | | |
|  USA | 8,2 | Legno e arredo Conceria e pelletteria Motoveicoli Tessile-abbigliamento | Cina, Canada, India Cina, Francia, India Regno Unito, Germania, Giappone Cina, Indonesia, India |
|  Germania | 3,3 | Calzature Elettrotecnica ed elettronica | Cina, Polonia, Spagna Belgio - Lussemburgo, Regno Unito, Corea del Sud |
|  Giappone | 2,6 | Tessile-abbigliamento | Cina, Indonesia, India |
|  Regno Unito | 2,5 | Vetro e ceramica Nautica | Spagna, Portogallo, Francia Olanda, Spagna, Germania |
|  Francia | 2,1 | Alimentare e bevande | Spagna, Germania, Paesi Bassi |

I mercati più promettenti negli emergenti

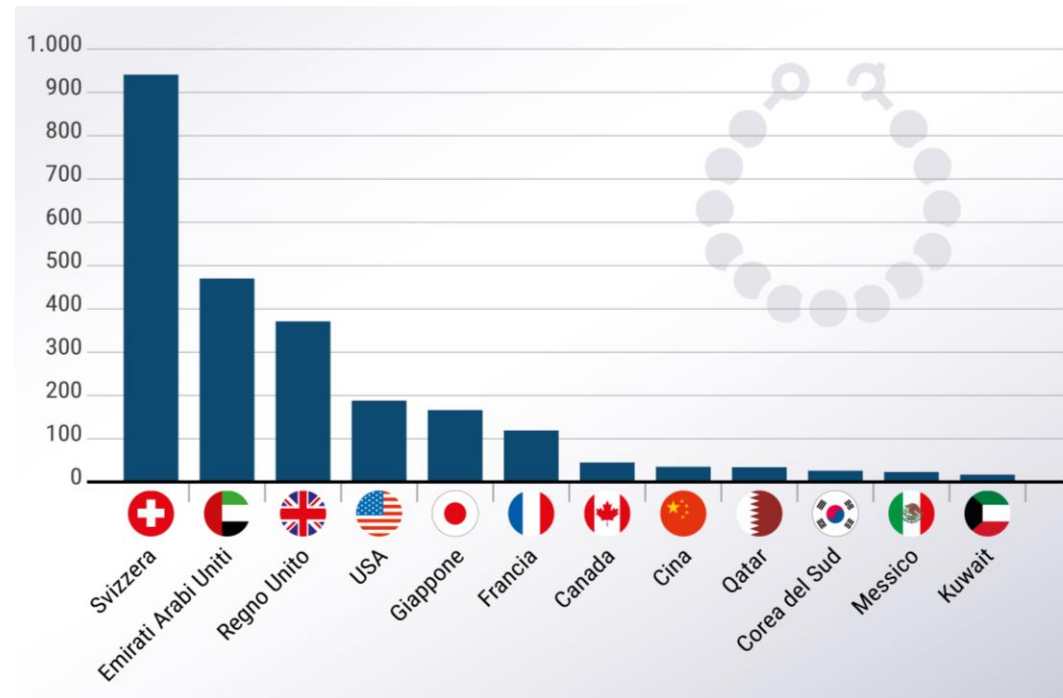
(Ranking dei primi 5 mercati emergenti secondo il potenziale di export totale dell'Italia in miliardi di euro in ciascun paese)

| Paese | Potenziale sfruttabile (Mld di euro) | Principali settori | Principali concorrenti per paese/settore |
|---|--------------------------------------|---|--|
| PRIMI CINQUE PAESI EMERGENTI | | | |
|  Cina | 3,3 | Chimica, farmaceutica e cosmetica Elettrotecnica ed elettronica Motoveicoli Alimentare e bevande | Francia, Regno Unito, Giappone USA, Canada, Regno Unito Regno Unito, Giappone Spagna, Corea del Sud, Giappone |
|  Emirati Arabi Uniti | 1,3 | Conceria e pelletteria Tessile-abbigliamento Calzature | Francia, India, Grecia Cina, India, Bangladesh Cina, Paesi Bassi, India |
|  Qatar | 0,8 | Nautica | Germania, Bahrein, Emirati Arabi Uniti |
|  Arabia Saudita | 0,8 | Legno e arredo Vetro e ceramica | Cina, Germania, USA Spagna, Egitto, Cina |
|  Russia | 0,6 | Conceria e pelletteria Calzature | Cina, Grecia, Germania Cina, Germania, Turchia |

La metodologia ExPAnD consente anche focus per comparti più disaggregati: l'esempio della gioielleria *made in Italy*

- ✓ Italia quarta al mondo per l'export di gioielli con una quota pari al 9,7% delle esportazioni totali.
- ✓ L'export italiano nel 2018 è stato circa 5,7 miliardi di euro.
- ✓ Esiste un potenziale aggiuntivo per altri 3,6 miliardi di euro.

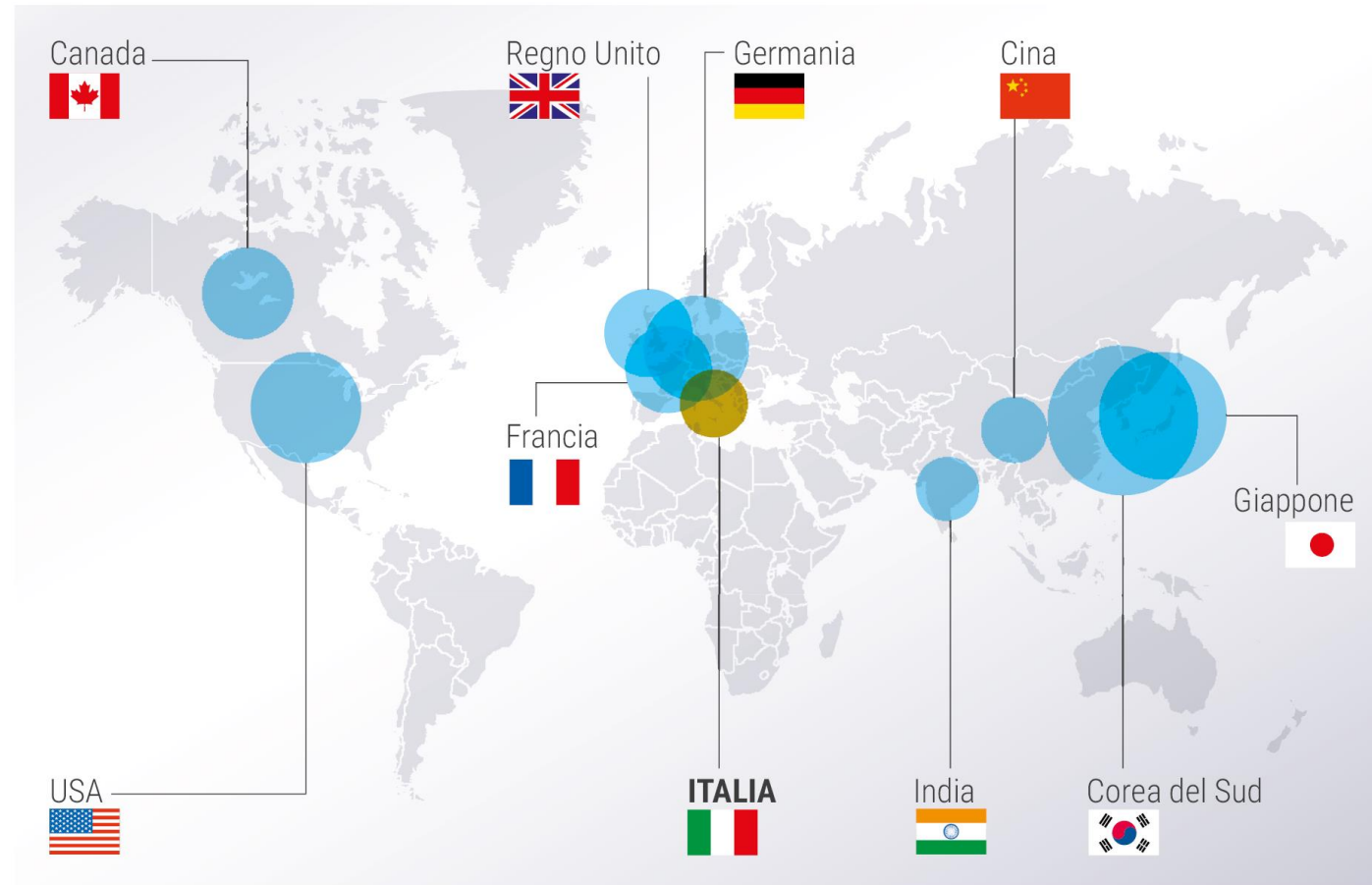
(Potenziale di export aggiuntivo per il comparto della gioielleria per mercato di destinazione, valori in milioni di euro, 2018)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria e Fondazione Manlio Masi su dati UN-Comtrade.

Italia ancora indietro nell'e-commerce

(Bolle proporzionali al totale vendite e-commerce in % del PIL)

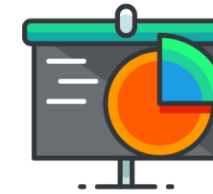


Adoperarsi per impedire le contraffazioni

Le contraffazioni BBF costituiscono un danno ingente per le imprese italiane: la spesa in beni contraffatti in Italia è più di 7 miliardi di euro; l'export mondiale di beni contraffatti è di 460 miliardi (3,3% del totale)



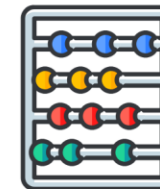
Le dimensioni della contraffazione hanno raggiunto livelli ragguardevoli, in particolare nei settori del BBF italiano



Particolarmente preoccupante risulta essere il fenomeno dell'Italian sounding, specialmente nel settore agroalimentare



La contraffazione del BBF rende anche più difficile la misurazione del fenomeno, verosimilmente le quote italiane ne risultano distorte al ribasso



I tre assi su cui puntare per migliorare la performance

